ಸಂಪುಟ ೧೩ ಸಂಚಿಕೆ ೨ ಜೂನ್ 1992

# ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ



ವಾರ್ಷಿಕ ಚಂದಾ : ರೂ. 20
ಆಜೀವ ಚಂದಾ : ರೂ. 200

## ಈ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ



ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ (ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕನ್ನಡ ಸಂಘಗಳು)
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ನಂ. ೨೨ ಜಯಚಾಮರಾಜೇಂದ್ರ ರಸ್ತೆ, ಬೆಂಗಳೂರು ೫೬೦ ೦೦೨

ಹಣ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿಚಾರಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಾದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ

# ಅಭೂತಪೂರ್ವ ವಂಚನೆಯ ಜಾಲ

ಭಾರತದ ಹಣಕಾಸು ಪ್ರಪಂಚದಲ್ಲಿ ಭಾರೀ ಚಂಡಮಾರುತವೊಂದು ಬೀಸುತ್ತಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರು ನಂಬಿಕೆ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಎಡೆ ಉಂಟಾಗಿದೆ. ಭಾರತದ ಅತ್ಯಂತ ದೊಡ್ಡ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಅವುಗಳ ಸಹಾಯಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಇತರ ಹಲವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಲಾಭಕೋರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೂ ಒಟ್ಟಾಗಿ ನಡಸಿದ ಸಂಚಿನ ವಿಷದ ಗಾಳಿ ಎಲ್ಲೆಲ್ಲೂ ಹಬ್ಬಿದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರದ ಆರ್ಥಿಕ ಧಮನಿಯ ಆರೋಗ್ಯ ಕಾಪಾಡುವ ಹೊಣೆ ಹೊತ್ತ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕೂಡ ಈ ಸಂಬಂಧವಾದ ಅಪಪ್ರಥೆಯಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ. ಈ ಕುರಿತು ದಿನಕ್ಕೊಂದು ಹೊಸ ಸಂಗತಿ ಹೊರಬೀಳುತ್ತಲೇ ಇದೆ. ಈ ಪ್ರಕರಣಕ್ಕೆ ಸದ್ಯದಲ್ಲೇ ತೆರೆ ಬೀಳುವ ಸಂಭವವಿಲ್ಲ. ಭಾರತದ ಹಣಕಾಸು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತೆ ಮೊದಲಿನ ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಎಂದೂ ಬರಲಾರದು. ಊರು ಕೊಳ್ಳೆ ಹೋದ ಮೇಲೆ ದಿಡ್ಡಿ ಬಾಗಿಲು ಹಾಕಿದಂತೆ ಸರ್ಕಾರ ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ಅನೇಕ ಕ್ರಮಗಳಿಂದ ಜನರಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆ ಮರುಕೊಳಿಸುವುದೇ, ಹಣಕಾಸು ವಹಿವಾಟುಗಳು ಶೀಘ್ರದಲ್ಲಿ ಎಂದಿನಂತೆ ನಡೆಯುವಂತಾಗುವುದೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಹೇಳುವಂತಿಲ್ಲ.

## ನೀರ ಮೇಲಣ ಗುಳ್ಳೆ

1991ರ ನಡುಗಾಲದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಸರ್ಕಾರ ನಮ್ಮ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಬಿಗಿದಿದ್ದ ಕಟ್ಟುಪಾಡುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಕಳಚಿಹಾಕುವ ಸಂಕಲ್ಪ ಮಾಡಿತು. ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರ ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಅತ್ತೆಯಂತೆ ಬಾಯಿ ಹಾಕುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿತು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೇಲೆ ಯಜಮಾನಿಕೆ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೊಂದಿಗೆ ಸ್ನೇಹವಾಗಿ ವರ್ತಿಸುತ್ತೇನೆ ಎಂದಿತು. ಉದ್ಯಮಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ, ಬೆಳವಣಿಗೆ, ಬಂಡವಾಳದ ಹೂಡಿಕೆ, ಸರಕು ವಿತರಣೆ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಹರಿವು, ಆಮದು–ರಫ್ತು ಮುಂತಾದ ಎಲ್ಲ ವಿಚಾರಗಳಲ್ಲೂ ಉದಾರ ನೀತಿಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದಿತು. ಹಿಂಜರಿತದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗೆ ಒಳಗಾಗಿದ್ದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಕಾಯಕಲ್ಪ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ನಡಸುತ್ತಿರುವುದಾಗಿ ಸರ್ಕಾರ ಭಾವಿಸಿತು.

ಎಲ್ಲೆಲ್ಲೂ ಹಬ್ಬಿದ ಹೊಸ ವಾತಾವರಣದ ಫಲವೋ ಎಂಬಂತೆ ಷೇರು ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಚುರುಕಾದುವು. ಎಲ್ಲ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳ ಬೆಲೆಗಳೂ ಒಂದೇ ಸಮನೆ ಏರತೊಡಗಿದುವು. ಇವನ್ನು ಕೊಂಡು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ಗಳಿಸಿ ಕುಬೇರರಾಗುತ್ತೇವೆ ಎಂದೇ ಅನೇಕ ಉಳಿತಾಯದಾರರು ಭಾವಿಸಿದರು. ತನ್ನ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತಿದೆಯೆಂಬುದರ ದ್ಯೋತಕವಿದು ಎಂದು ಸರ್ಕಾರ ಅಂದುಕೊಂಡಿತು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಇಷ್ಟೊಂದು ಮಂದಿ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಗಾತ್ರದ ಉಳಿತಾಯದಾರರು ಬಗೆಬಗೆಯ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಲ್ಲಿ ಇಷ್ಟು ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಿಸುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲವೆಂದೇ ಅದರ ಭಾವನೆಯಾಗಿತ್ತು.

## ಭ್ರಮಾ ವಿಲಾಸ

ಆದರೆ ಇದೆಲ್ಲಾ ಬರೀ ಭ್ರಮೆ ಎನಿಸಲು ಬಹಳಕಾಲ ಬೇಕಾಗಲಿಲ್ಲ. ಸಟ್ಟಾ ವಹಿವಾಟುದಾರರ ಕಲಾಪಗಳಿಂದಾಗಿ ಈ ತೇಜಿ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಉಂಟಾಗಿತ್ತು. ಇದು ಬರೀ ಸಟ್ಟಾ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೇ ಸೀಮಿತವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಹಿಂದೆಂದೂ ಕಂಡರಿಯದ ಗಾತ್ರದಲ್ಲಿ ವಂಚನೆಯ ಭಾರೀ ಸಂಚೊಂದು ಬೆಳೆದುಕೊಂಡಿತ್ತು. ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳೇ ಇಲ್ಲದ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆದಿತ್ತು. ಸುಳ್ಳು ಪತ್ರಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅಗಾಧವಾಗಿ ಸಾಲ ನೀಡಲಾಗಿತ್ತು. ಇದೆಲ್ಲ ಗೊತ್ತಾದಾಗ ಇಡೀ ಷೇರು ಪೇಟೆಯೇ ಕುಸಿಯಿತು. ಅದರ ತಳವೇ ಕೊಚ್ಚಿ ಹೋಗುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟಾಯಿತು. ಷೇರು ಪತ್ರಗಳೇ ಮುಂತಾದ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವವರ ಹಾಗೂ ಮಾರುವವರ ನಡುವೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಕುದುರಿಸುವ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ಹಲವರು ಸ್ವತಃ ಸಟ್ಟಾ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದರು. ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿರುವ ಲೋಪದೋಷಗಳನ್ನು ದುರುಪಯೋಗಪಡಿಸಿಕೊಂಡು ಕೋಟ್ಯಂತರ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೆ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಲಾಪಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದಾಗ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ಮುಂತಾದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಅವುಗಳ ವರಿಷ್ಠರೂ ಇವರಿಗೆ ಸಾಮೀಲಾದಾಗ ಯಾವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ತಾನೇ ಕುಸಿಯದೆ ಇದ್ದೀತು ?

## ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ವಿಷ ಫಲ

ಹಲವು ಪ್ರತಿಷ್ಠಿತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಸಹಾಯಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ವಂಚನೆಯ ಜಾಲದಲ್ಲಿ ಸೇರಿದ್ದುದು ದುರ್ದೈವದ ಸಂಗತಿ. ಇದು ಒಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ದೋಷದ ಫಲ. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಇದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಪರಿಣಾಮ ಕೂಡ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಲಾಭಪ್ರದವಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂಬ ಆರೋಪಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಿವೆ. ವಿವೇಚನಾರಹಿತ ನಿರ್ಬಂಧಗಳೂ, ಅವುಗಳ ಕಲಾಪಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದ ರಾಜಕೀಯ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪವೂ, ಹಣದ ಹಸಿವೆಗೆ ಒಳಗಾದ ಸರ್ಕಾರ ತನ್ನ ಬಜೆಟ್ಟಿನ ಅಸಮತೋಲವನ್ನು ಸರಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿಯಮಗಳನ್ನೇ ತಿರುಚಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ತಿಜೋರಿಗಳಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಎತ್ತಿಕೊಳ್ಳಲು ತನ್ನ ಕಬಂಧ ಬಾಹುಗಳನ್ನು ಚಾಚುತ್ತಿದ್ದುದೂ ಇದಕ್ಕೆ ಕೆಲವು ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣಗಳು. ನಗದು ಮೀಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತಗಳ ನಿಮಿತ್ತವಾಗಿ ಒಟ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿಗಳ ಗಣನೀಯ ಭಾಗವನ್ನು ಅವು ಸಾಲವಾಗಿ ಕೊಡುವಂತಿರಲಿಲ್ಲ. ಉಳಿದ ಭಾಗದ ವಿನಿಯೋಗಕ್ಕೂ ಹಲವು ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿದ್ದುವು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಉದರಿ ಪಡೆಯುವ ಬದಲು ನೇರವಾಗಿ ಉಳಿತಾಯದಾರರಿಂದ ಹಣ ಪಡೆಯಲು ಉದ್ಯಮಗಳು ತೊಡಗಿದ್ದುವು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರವಾದ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಚ್ಯುತಿಯುಂಟಾಯಿತು. ಇದರಿಂದಲೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭಪ್ರದತೆ ತಗ್ಗಿತು. ಇರುವ ನಿಧಿಯನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಲಾಭಪ್ರದವಾಗಿ ವಿನಿಯೋಗಿಸುವ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ತಲೆದೋರಿತು. ಪರಸ್ಪರ ನಿಧಿ, ಗುತ್ತಿಗೆದಾರಿಕೆ, ಹಣಕಾಸು ವಹಿವಾಟು ಮುಂತಾದ ಕಲಾಪಗಳನ್ನು ನಡಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಹಲವು ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸಹಾಯಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿದುದಕ್ಕೆ ಇದೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣ. ಇವುಗಳ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಗಾಧ ನಿಧಿ ಸಂಗ್ರಹ ಹಾಗೂ ಅದರ ವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದುವು. ಈ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯೊಂದಿಗೆ ಅಭದ್ರತೆಯ ವಾತಾವರಣ ಹೆಚ್ಚಿತಲ್ಲದೆ, ಅನಾರೋಗ್ಯಕರ ಸ್ಪರ್ಧೆಗೂ ಎಡೆಯುಂಟಾಯಿತು.

## ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರ

ಸ್ವತಃ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ವಹಿವಾಟು ನಡಸುವುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಲಾಪಗಳ ಒಂದು ಭಾಗ. ಜೊತೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಪರವಾಗಿಯೂ ಅವು ಈ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗುತ್ತವೆ. ಸರ್ಕಾರದ ತುಟ್ಟಿಯ ಹಣ ನೀತಿಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಅದು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಹೊಸ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಎತ್ತತೊಡಗಿದಾಗ, ಇತರ ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಈ ಬಗೆಯ ಕಲಾಪಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದಾಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಹಳೆಯ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳನ್ನು ಮಾರುವ, ಹೊಸವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಹಜವೇ. ಈ ಬಗೆಯ

ಕಲಾಪಗಳಲ್ಲಿ ಅವು ದಲ್ಲಾಳಿಗಳ ನೆರವನ್ನು ಪಡೆದುವು. ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳನ್ನು ಮಾರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಅವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರನ್ನು ತಿಳಿಸದೆ, ಕೊಳ್ಳುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಮಾರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರಿನ ಪತ್ತೆ ಕೊಡದೆ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ಬೇರೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಕೊಂಡಂತೆ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ವಹಿವಾಟು ನಡಸುವ ಪರಿಪಾಟಿಯನ್ನು ಬೆಳಸಿಕೊಂಡರು. ಆ ಮೂರನೆಯ ಬ್ಯಾಂಕು ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ತನ್ನ ಹೆಸರಿಗೆ ಬಂದ ಚೆಕ್ಕನ್ನು ತನ್ನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲೇ ದಾಖಲೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳದೆ, ನಿಜವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೂ ಕೊಡದೆ, ದಲ್ಲಾಳಿಯ ಹೆಸರಿಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡುವವರೆಗೂ ಆ ಹಣ ದಲ್ಲಾಳಿಯ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಉಳಿಯುವಂತಾಯಿತು. ಇದು ಬಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಕಾಲವೇ ಆಗಿದ್ದಿರಬಹುದು. ಆದರೂ ಅಷ್ಟರಲ್ಲಿ ಅವನು ಹಣ ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಸಟ್ಟಾ ವಹಿವಾಟು ನಡಸುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ಅನೇಕ ವೇಳೆ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳ ವಾಸ್ತವ ಬಟವಾಡೆಯೇ ಇಲ್ಲದೆ, ಬ್ಯಾಂಕು ನೀಡಿದ ಪಾವತಿ ಪತ್ರಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವುದೂ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಯಿತು. ಸರ್ಕಾರಿ ಪತ್ರಗಳ ವಹಿವಾಟಿಗಾಗಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ಕೂಡ ದುರುಪಯೋಗಪಡಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೂ. ಅದರ ಖಾತೆಗೂ ತಮ್ಮ ಪುಸ್ತಕಗಳ ದಾಖಲೆಗಳಿಗೂ ತಾಳೆ ಮಾಡುವ ಗೋಜಿಗೇ ಹೋಗದೆ, ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ಕೂಡ ಕತ್ತಲೆಯಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಹಿವಾಟು ನಡಸಿರುವುದು ಗೊತ್ತಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳ ಕೊಳ್ಳಿಕೆಗಾಗಿ ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೋಟ್ಯಂತರ ರೂಪಾಯಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡಿವೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಾಗಲಿ, ಬ್ಯಾಂಕ್ ರಸೀತಿಗಳಾಗಲಿ, ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉಪ ಖಾತೆಯ ದುರುಪಯೋಗದ ಸಂಗತಿಯೂ ಹೊರಬಿದ್ದಿದೆ. ಎಷ್ಟೋ ಬ್ಯಾಂಕ್ ರಸೀತಿಗಳು ಖೋಟಾ ಎನಿಸಿವೆ. ಅಷ್ಟೇನೂ ದೊಡ್ಡವಲ್ಲದ ಒಂದೆರಡು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೂಡ ಹಲವು ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ರಸೀತಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುವುದಾಗಲಿ, ದೊಡ್ಡ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅವನ್ನು ನಂಬುವುದಾಗಲಿ ಎಂಥ ಊಹೆಗೂ ಮೀರಿದ ಸಂಗತಿ. ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಅವುಗಳ ಹಲವು ಅಧಿಕಾರಿಗಳೂ ಒಟ್ಟಾಗದೆ ಇಂಥ ಅಕ್ರಮ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ, ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಹಾಜರಿ ವಾಯಿದಾ ಹಾಗೂ ಇಮ್ಮಡಿ ಹಾಜರಿ ವಾಯಿದಾ ವಹಿವಾಟು ನಡಸಿವೆ. ಪೇರುಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಅಂದು ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದ ದರಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಈ ವಹಿವಾಟುಗಳಾಗಿವೆ. ಇಂಥ ಹಲವಾರು ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಗಾಧವಾಗಿ ಹಣ ನೀಡಿವೆ. ಹಾಜರಿ ವಾಯಿದಾ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ಬೇರೆ ಯಾವ ಆಧಾರವೂ ಇಲ್ಲದೆಯೇ, ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ವಟಾಯಿಸಿ ಹಣ ನೀಡಿವೆ. ಕೆಲವು ವಾಯಿದಾ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಅಪೂರ್ಣವಾಗಿದೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಹಲವು ಸಹಸ್ರ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳ ವಂಚನೆಯ ಮಹಾ ಪ್ರಕರಣವಿದು. ಈ ಬಗ್ಗೆ ಹೊಸ ಹೊಸ ಸಂಗತಿಗಳು ದಿನದಿನವೂ ಹೊರಬೀಳುತ್ತಲೇ ಇವೆ.

## ಜಾನಕಿರಾಮನ್ ಸಮಿತಿ

ಈ ಪ್ರಕರಣ ಕುರಿತು ವಿಚಾರಣೆ ನಡಸಲು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಡೆಪ್ಯುಟಿ ಗವರ್ನರ್ ಆರ್ ಜಾನಕಿರಾಮನ್ನರ ಅಧ್ಯಕ್ಷತೆಯಲ್ಲಿ ನೇಮಕವಾದ ಸಮಿತಿಯ ಮೊದಲನೆಯ ನಡುಗಾಲದ ವರದಿಯಿಂದ ಎಷ್ಟೋ ಅಂಶಗಳು ಬೆಳಕಿಗೆ ಬಂದಿವೆ. ಸರ್ಕಾರ ತತ್‌ಕ್ಷಣವೇ ಈ ವರದಿಯನ್ನೊಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದೆ. ಕೇಂದ್ರ ತನಿಖಾ ಮಂಡಲಿಯ ತನಿಖೆ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಇಂಥ ಪ್ರಕರಣಗಳಾಗದಂತೆ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಜಾನಕಿರಾಮನ್ ಸಮಿತಿ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಿದೆ. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಮೀರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸರ್ಕಾರಿ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಇತರ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಜರಿ ವಾಯಿದಾ ಮತ್ತು ಇಮ್ಮಡಿ ಹಾಜರಿ ವಾಯಿದಾ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಬಾರದೆಂಬುದು ಅದರ ಒಂದು ಶಿಫಾರಸು. ಈ ವ್ಯವಹಾರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಡುವೆ ಮಾತ್ರ ನಡೆಯಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕೇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಹಿಂಕೊಳ್ಳಿಕೆ ವಹಿವಾಟು ನಡಸಬಾರದೆಂಬ ನಿಯಮ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಜಾರಿಗೆ ಬರಬೇಕು. ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಪರವಾಗಿ ಕೂಡ ಹಿಂಕೊಳ್ಳಿಕೆ ವಹಿವಾಟು ನಡಸಬಾರದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಖಜಾನೆ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಮೇಲೆ ಆಂತರಿಕ ನಿಯಂತ್ರಣ ಏರ್ಪಡಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿರುವ ತಮ್ಮ ಖಾತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಚೆಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಬರೆದು ಅನ್ಯ ವಕ್ತಿಗಳ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡಬಾರದು. ಹೀಗೆ ಸಮಿತಿ ಹಲವಾರು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದೆ.

## ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕರ್ತವ್ಯಲೋಪ

ಇಡೀ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ ಅತ್ಯಂತ ಸೋಜಿಗದ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ, ಹಲವು ಸಾವಿರ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಅಕ್ರಮ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಯುವವರೆಗೂ ಇದು ಹೇಗೆ ಬೆಳಕಿಗೆ ಬರಲಿಲ್ಲವೆಂಬುದು. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಹಿರಿಯ ಹುದ್ದರಿಗಳೇ ಈ ವಂಚನೆಯಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿ ಕೊಳ್ಳೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಂಡಿದ್ದು ಎರಡನೆಯ ಆಶ್ಚರ್ಯದ ಸಂಗತಿ. ಇದರಲ್ಲಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕೇನೂ ದೋಷದಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ. ಕಳೆದ ವರ್ಷದ ಜುಲೈ 26ರಷ್ಟು ಹಿಂದೆಯೇ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಕಳಿಸಿದ ಸುತ್ತೋಲೆಯೊಂದರಲ್ಲಿ ಇಂಥ ವ್ಯವಹಾರದತ್ತ ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗಮನ ಸೆಳೆದಿತ್ತು. ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸೆಕ್ಯೂರಿಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕೆಲವು ಬಗೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಸರಿಯಲ್ಲ ಎಂದು ಎಚ್ಚರಿಸಿತ್ತು. ಇಂಥ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಂದ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಆತಂಕವಾಗಿತ್ತಾದರೂ ಆ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅದು ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದಿದ್ದುದು ಆಶ್ಚರ್ಯಕರ. ಇದೊಂದು ಭಾರಿ ಲೋಪವೇ. ಆಗಲೇ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಉಗ್ರ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿ ಆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ನೀಡಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧಿನಿಯಮದ 27(2)ನೆಯ ಪ್ರಕರಣದನ್ವಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಈ ಅಧಿಕಾರವುಂಟು. ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನೂ ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕುಂಟು. ಯಾವುದೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ತನಿಖೆ ಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರ ಅದಕ್ಕೆ 35 (1–ಎ) ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ದತ್ತವಾಗಿದೆ. ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಪ್ರಮಾಣ ಮಾಡಿಸಿ ಅವರಿಂದ ವಿವರಣೆ ಕೇಳಲೂಬಹುದು. ಈ ವಿಚಾರಣೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಿರುದ್ಧ ಉಗ್ರಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಏನೂ ಮಾಡಲಿಲ್ಲ. ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಇಂಥ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ತನಿಖಾತಂಡವೊಂದು ಇರಬೇಕು ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಿಂದಿನಿಂದಲೂ ಇದಕ್ಕೇ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಇಲಾಖೆಯೊಂದಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಲಾಪ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇಲಾಖೆಗೆ ಸೇರಿದ ಕೆಲಸವಿದು. ಇದರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿರುವ ನೂರಾರು ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಈ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷವೂ ಪ್ರಕಟಿಸುವ 'ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿನ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಗತಿ' ಎಂಬ ವರದಿಯ ಉದ್ದೇಶ ಇದೇ. ಈಗ ಇಂಥ ತನಿಖೆಗಾಗಿಯೇ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರಬೇಕು ಎಂದು ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿಯ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ಮುಂದೆ ಆಗಬಹುದಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಏನೇ ಇರಲಿ, ಈಗ ಆಗಿಹೋಗಿರುವ ಪ್ರಮಾದ ಇಷ್ಟೊಂದು ಬೆಳೆಯದಂತೆ ಮುಂದಾಗಿಯೇ ತಡೆಯಬಹುದಿತ್ತು. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಆತ್ಮವಿಮರ್ಶೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಗತ್ಯವೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಇಡೀ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬಗ್ಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ವಿಶ್ವಾಸ ಬಹಳಮಟ್ಟಿಗೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆಯೆಂಬುದಂತೂ ನಿಜ. ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸಡಿಲಗೊಳಿಸುವ ಹಾಗೂ ವಿದೇಶಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಮುಕ್ತ ಅವಕಾಶ ನೀಡಬೇಕೆನ್ನುವ ಸರ್ಕಾರ ಈಗ ಇನ್ನೊಮ್ಮೆ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಕೆಲವು ವಿದೇಶಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಈ ಇಡೀ ಹಗರಣದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಮುಖಕ್ಕೆ ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಮಸಿ ಬಳಿದುಕೊಂಡಿವೆ. ವಿದೇಶಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೋಹಕ್ಕೆ ತುತ್ತಾದ ಸರ್ಕಾರ ಈ ಬಗೆಗೆ ತನ್ನ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ಬದಲಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ.

★

# ಬ್ಯಾಂಕ್ ಲಾಭಪ್ರದತೆ: ಬಡ್ಡೀತರ ವರಮಾನಗಳ ಪಾತ್ರ

**ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರಿಕೆಯ ಚ್ಯುತಿಯಿಂದಾಗಿ ಲಾಭಪ್ರದತೆ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಇಳಿಯುತ್ತಿರುವ ಈ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿ ಲಾಭ ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನ್ಯೋಪಾಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಚಿಂತಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯವಾಗಿದೆ.**

**ಟಿ. ಎನ್. ನಾಗಾನಂದ**
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಜೆ.ಪಿ. ನಗರ ಶಾಖೆ, ಬೆಂಗಳೂರು–78

ಯಾವುದೇ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆ ತಾನು ಹೂಡಿದ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಅದು ಮಾಡಿದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಆ ಪ್ರತಿಫಲ ಸರಿತೂಗಿಸುವುದಲ್ಲದೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಲಾಭ ತರುವಂಥದ್ದಾಗಿರಬೇಕು. ಕಾಲಕ್ರಮೇಣ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಸಾಧಿಸುವುದು. ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರಿಕೆಯ ಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇದಕ್ಕೆ ಹೊರತೇನಲ್ಲ. ಅವುಗಳ ನಿವ್ವಳ ಸಂಪತ್ತಿನಲ್ಲಿನ ಹೆಚ್ಚಳ ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆರ್ಥಿಕ ಸುಭದ್ರತೆ, ಸ್ಥಾಯಿತ್ವ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಂಕೇತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟ ಸಂಭಾವ್ಯತೆಗಳನ್ನು ತಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಆದರ ಮೀಸಲು ನಿಧಿಯ ಗಾತ್ರ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಈಚೆಗೆ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭ ಮತ್ತು ಲಾಭಪ್ರದತೆ ಕುಂಠಿತವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣಗಳೆಂದರೆ ಸೇವಾ ವೆಚ್ಚದ ಹೆಚ್ಚಳ (ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಭತ್ಯೆಯ ಹೆಚ್ಚಳ, ಇತ್ಯಾದಿ), ಠೇವಣಿ ಬಡ್ಡಿ ದರ ಹಾಗೂ ಮುಂಗಡ ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳ ನಡುವಿನ ಅಂತರ ಕಿರಿದಾಗಿರುವುದು, ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದ ಮುಂಗಡಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಇಳುವರಿ ನೀಡದಿರುವುದು, ನಗದು ಮೀಸಲು ಅನುಪಾತ ಮತ್ತು ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತ ಇವುಗಳ ಹೆಚ್ಚಳದಿಂದಾಗಿ ಮುಂಗಡಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಕುಂದಿರುವುದು, ಕರಡು ಋಣ ಮತ್ತು ಸಾಧನೇತರ ಆಸ್ತಿಗಳ ಹೆಚ್ಚಳ, ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರಿಕೆಗೆ ಚ್ಯುತಿ, ಮತ್ತು ಆದಾಯದ ಸೋರಿಕೆ.

ಲಾಭ ಮತ್ತು ಲಾಭಪ್ರದತೆಯಲ್ಲಿಯ ಇಳಿಕೆಯ ವಿಷಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ವಿದ್ಯಮಾನವಾಗಿದ್ದು, ಬ್ಯಾಂಕ್ ವರಿಷ್ಠರು ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸುವಂತೆ ಮತ್ತು ಚಿಂತಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ.

## ಉಪಾಯಗಳು

ಈ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಕೆಲವು ಉಪಾಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಯೋಚಿಸಬಹುದು :

1 ಸಾಲಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟ ಇಳಿಯುತ್ತಿರುವುದು, ಕರಡು ಋಣಗಳ ಹೆಚ್ಚಳ—ಇವುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಸಾಲಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಮತ್ತು ಕಾಪಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು.

2 ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದ ಮುಂಗಡಗಳ ನೀಡುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ವೈಜ್ಞಾನಿಕವಾದ ಪುನರ್ವಿಮರ್ಶೆಯಾಗಬೇಕಿದೆ.

3 ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

4 ಸೋರಿಕೆಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಲಾಭ ಮತ್ತು ಲಾಭಪ್ರದತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಿ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಕ್ರಮಗಳಲ್ಲದೆ ಬೇರೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಕ್ರಮ ಸಾಧ್ಯವೇ ಎಂದು ಚಿಂತಿಸಿದಾಗ ಅನುವಾಗಿ ಒದಗಿಬರುವ ಮೂಲಗಳೆಂದರೆ ಬಡ್ಡೀತರ ವರಮಾನಗಳು. ಬಡ್ಡಿ, ವಟ್ಟ (ಡಿಸ್ಕೌಂಟ್) ಇವು ಬಡ್ಡಿ ಮೂಲಗಳಾದರೆ, ವಿನಿಮಯ, ತರಗು (ಕಮಿಷನ್)–ಇವು ಬಡ್ಡೀತರ ಮೂಲಗಳು.

## ವಿನಿಮಯ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ವಿನಿಮಯ ದೊರಕಿಸುವ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಈ ಮುಂದಿನವು :

1 ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ನೀಡಿಕೆ : ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮಗಳಿಗೆ, ವೃತ್ತಿನಿರತರಿಗೆ, ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮಗಳಿಗೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಒಂದಲ್ಲ ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಡ್ರಾಫ್ಟ್‌ನ ಅಗತ್ಯ ಬಂದೇ ಬರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿರುವವರೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಇದು ಬಹು ಅವಶ್ಯ. ಅಲ್ಲದೆ ಇದೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಸಂಲೇಖ ಕೂಡ.

2 ಅಂಚೆ ವರ್ಗಾವಣೆ: ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಒಂದು ಶಾಖೆಯ ಖಾತೆಗೆ ಅದೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಥವಾ ಬೇರೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಇನ್ನೊಂದು ಶಾಖೆಯ ಮೂಲಕ ಅಂಚೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವ ಸಾಧನವಿದು.

3 ತಂತಿ ವರ್ಗಾವಣೆ : ಹಣದ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ತಂತಿಯ ಮೂಲಕ ಪೂರೈಸಲು ಈ ಸಾಧನ ಅನುವಾಗುತ್ತದೆ. ದೇಶಾದ್ಯಂತ ಶಾಖಾಜಾಲಗಳನ್ನು ಹರಡಿಕೊಂಡಿರುವ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಜಾಲಗಳ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಈ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ.

4 ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ : ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳು ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದಷ್ಟೂ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ. ತ್ವರಿತ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿಕರ ಸೇವೆಯನ್ನು ಈ ವಲಯದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ತನ್ನದಾಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚು ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿ ಪಡೆದ ದಕ್ಷ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳಿಂದ ಸಮರ್ಥ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಸೇವೆ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾದಾಗ ಬ್ಯಾಂಕು ಸಾಕಷ್ಟು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ತನ್ನೆಡೆಗೆ ಸೆಳೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸು ಗಳಿಸುತ್ತದೆ.

## ಕಮಿಷನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳು

ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಮಿಷನ್ ದೊರಕಿಸಿಕೊಡುವ ವಹಿವಾಟುಗಳೂ ಹಲವಾರಿವೆ :

1 ಚೆಕ್ಕು–ಹುಂಡಿಗಳ ವಸೂಲಾತಿ : ಗ್ರಾಹಕರ ಚೆಕ್ಕು–ಹುಂಡಿಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಪೂರೈಸಿದರೆ ಅವರು ಅದರಿಂದ ಆಕರ್ಷಿತರಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವರು. ಚೆಕ್ಕು-ಹುಂಡಿಗಳ ವಸೂಲಾತಿ ಕಾರ್ಯಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತ ಹೋದಲ್ಲಿ ಕಮಿಷನ್ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚು ಆದಾಯ ಗಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ.

2 ಉದರಿ ಪತ್ರ : ಆಮದುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕು ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಆಮದುದಾರನ ಪರವಾಗಿ ನೀಡುವ ಪತ್ರವಿದು. ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕು ಹೆಚ್ಚು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಎಂದು ಹೆಸರು ಗಳಿಸಿ

ಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಅದರ ಉದ್ದರಿ ಪ್ರತ್ಯಯು ಮಟ್ಟ ಉನ್ನತವಾಗಿದ್ದರೆ ಅದು ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ತನ್ನೆಡೆಗೆ ಸೆಳೆದುಕೊಂಡು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ಗಳಿಸಬಹುದು. ಈ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸು ಗಳಿಸಲು ಬ್ಯಾಂಕು ಸಮರ್ಪಕ ಸಂಪರ್ಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

3 ಲಾಕರ್ (ಕಪಾಟು) : ಇದು ನಿರಂತರ ಆದಾಯವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಗಳಿಸಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಇದರ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಮೊತ್ತದ ವಿನಿಯೋಜನೆ ಬೇಕಿದ್ದರೂ ಕಾಲಾನಂತರ ಇದರ ಉಪಯೋಗ ಹೆಚ್ಚು. ಬ್ಯಾಂಕು ಲಾಕರ್ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ವರಿಷ್ಠ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತನ್ನೆಡೆಗೆ ಆಕರ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಲ್ಲದೆ, ಆದರಿಂದ ಇನ್ನಿತರ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಹಿಗ್ಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವಾಗುತ್ತದೆ.

4 ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತರಿ : ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆಯನ್ನು ತೋರಿಸಿಕೊಡ ಬೇಕು. ಅಲ್ಲದೆ ಅದರಂತೆ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದರೆ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಖಾತರಿಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ಮಂದಿ ಅದಕ್ಕೆ ಹಿಂಜರಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಕುಶಲಮತಿಯಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದರೆ ತನ್ನ ಹಿತಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ಧಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಅಪಾಯ ಒದಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಂಡು, ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕದ ಮೂಲಕ ವರಮಾನವನ್ನು ಗಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

5 ಸರಕಾರಿ ವಹಿವಾಟುಗಳು : ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ಗಳಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿಪುಲ ಅವಕಾಶವಿದೆ. ಖುಣ ಮತ್ತು ಜಮಾ ಇವೆರಡರ ಒಟ್ಟು ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದದ ದರದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಕಮಿಷನ್ ದಕ್ಕುವುದು. ಸರಕಾರ ಇಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಮೂಲ್ಯ ಗ್ರಾಹಕ. ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಸಮನ್ವಯನಗೊಳಿಸಿ ಉತ್ತಮ ಸೇವೆ ನೀಡಲು ಬ್ಯಾಂಕು ಸಜ್ಜುಗೊಂಡಿರಬೇಕು. ಯಾಂತ್ರೀಕರಣ, ಕಂಪ್ಯೂಟರೀಕರಣ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ದ್ದಷ್ಟೂ ಇಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಪ್ರಯೋಜನ ಮತ್ತು ಲಾಭವಿದೆ.

6 ವಣಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆ : ಅನುಭವವಿರುವ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ, ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮತ್ತು ಕುಶಲಮತಿಯ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯಿದ್ದರೆ ಕೂಡುಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ತೃಪ್ತಿಕರ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಸೇವೆ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ವಣಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುರಿಂದ ಇತರ ಸಂಬಂಧಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಬುಟ್ಟಿಗೆ ಬಂದು ಬೀಳುವುವು. ಅಲ್ಲದೆ ಹೆಚ್ಚು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನೆಡೆಗೆ ಸೆಳೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದು.

ಇವುಗಳಲ್ಲದೆ ಪಹಣಿ ಹಾಳೆ ಶುಲ್ಕ, ಸ್ಥಾಯೀ ಆದೇಶ ಶುಲ್ಕ, ಪ್ರವಾಸಿ ಚೆಕ್ಕುಗಳ ನೀಡಿಕೆ, ಸಾಲ ಅಥವಾ ಉದರಿ ಸಂಸ್ಕರಣ ಶುಲ್ಕಗಳಿಂದಲೂ ಕಮಿಷನ್ ಪಡೆಯಬಹುದು.

ದಿನೇದಿನೇ ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಹಿವಾಟುಗಳು ವಿಸ್ತಾರಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ, ಅಲ್ಲದೆ ವಿವಿಧೀಕರಣಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ. ವಿವಿಧ ವಲಯಗಳ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದುದನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಜ್ಜುಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಕಂಪ್ಯೂಟರೀಕರಣ ಮತ್ತು ಯಾಂತ್ರೀಕರಣ ಆರಂಭವಾಗುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ನಾವು ಕಾಣಬಹುದು. ಸಂದರ್ಭವು ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿವಿಧ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರ ನಿರೀಕ್ಷೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಸ್ಪಂದಿಸಲು ಒತ್ತಾಸೆ ತಂದಿದೆ. ಇಲ್ಲದೆ ಹೋದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಶಕ್ತಿ ಕುಂದುವುದಲ್ಲದೆ, ಅವುಗಳ ಉಳಿವಿಗೇ ಸಂಚಕಾರ ಒದಗಬಹುದು.

## ಅಪಾಯಗಳು

ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬಡ್ಡಿ ಆದಾಯವನ್ನೇ ನೆಚ್ಚಿಕೊಂಡಿದ್ದುವು. ಈಗಿರುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ಲಾಭ ಅಥವಾ ಲಾಭಪ್ರದತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಇನ್ನಿತರ ಮೂಲಗಳು ಅದಕ್ಕೆ ಅವಶ್ಯವಾಗಿವೆ. ವಿನಿಮಯ ಮತ್ತು ಕಮಿಷನ್‌ಗಳನ್ನು ತರುವ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಂದ ದಿನೇ ದಿನೇ ಕರಡು ಖುಣ ಮತ್ತು ಸಾಧನೇತರ ಆಸ್ತಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ. ಅಸಮರ್ಪಕವಾಗಿರುವ ಒಂದು ಸಾಲದ ಖಾತೆಯ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ವಿಧಿಸಿ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಹಾಸ್ಯಾಸ್ಪದವಾಗಿ ಕಾಣಬರುವುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅಂತಹ ಖಾತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ಹೇರುವುದರ ಮೂಲಕ ಕೃತಕವಾಗಿ ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಅತ್ತ ನೈಜವಾಗಿರದ ಅಥವಾ ಅನುಮಾನವಿರುವ ಆದಾಯವನ್ನು ತನ್ನ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ನಿಜವಾದ ಲಾಭ ಅಥವಾ ಲಾಭಪ್ರದತೆಯ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಬಿಂಬಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಉದಾ : ಒಂದು ಖುಣದ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಹತ್ತು ಸಾವಿರ ರೂ. ಕಟಬಾಕಿಯಾಗಿ ಉಳಿದು ವಸೂಲಿಯಾಗದೆ ಹೋದಲ್ಲಿ ಆ ನಷ್ಟವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ತುಂಬಿಕೊಳ್ಳಲು ಸುಭದ್ರ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಕನಿಷ್ಠ ರೂ. 5 ಲಕ್ಷ ಸಾಲವನ್ನಾದರೂ ನೀಡಬೇಕು.

[ಬ್ಯಾಂಕು ವಿಧಿಸುವ ಬಡ್ಡಿ (ಠೇವಣಿಗೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿ + ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವೆಚ್ಚ ಇತ್ಯಾದಿ) = ಶೇ. 2 ಎಂದು ಭಾವಿಸಿ ಲೆಕ್ಕಮಾಡಿದರೆ]

ಇಂತಹ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ, ನೈಜವಾಗಿ ತತ್‌ಕ್ಷಣವೇ ದಕ್ಕುವ ಆದಾಯಗಳಾದ ವಿನಿಮಯ ಮತ್ತು ಕಮಿಷನ್‌ಗಳು ಬಡ್ಡಿ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತಲೆದೋರುವ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ತೂಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಲದೆ/ಅಥವಾ ಲಾಭಪ್ರದತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವಲ್ಲಿ ನೆರವಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಇಂದು ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಡ್ಡೀತರ ಆದಾಯಗಳನ್ನು ತರುವ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವತ್ತ ಗಮನ ನೀಡಬೇಕಿದೆ. ಕಾರ್ಯತಂತ್ರ, ಕುಶಲತೆ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಂಡು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನೀಡುವ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇಂದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ★

# ಠೇವಣಿ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ: ಇಂದೂ ಸಂಗತವೆ?

**ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಠೇವಣಿ ಮತ್ತು ಉದರಿಗಳ ನಷ್ಟಸಂಭಾವ್ಯತೆಯು ಭಯ ನಿವಾರಣೆಗಾಗಿ, ಅವುಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಠೇವಣಿ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ ಆರಂಭವಾದಾಗಿನಿಂದಲೂ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಈ ನಿಗಮದ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧ ಅಷ್ಟೇನೂ ಹಿತಕರವಾಗಿಲ್ಲ. ಎರಡೂ ಪರಸ್ಪರ ದೂರುವುದು ಈಚೆಗೆ ಅಧಿಕವಾಗುತ್ತಿದೆ.**

**ಜಿ. ಎನ್. ನರಸಿಂಹಮೂರ್ತಿ**
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಮಂಗಳೂರು

1990ರಿಂದಲೇ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಹಣಕಾಸು ವಿಭಾಗದಡಿಯಲ್ಲಿ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ಸಂಸ್ಥೆ [CGO] ಪ್ರಾರಂಭವಾಯಿತು. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಉದರಿಗೆ ಖಾತರಿ ನೀಡುವುದೇ ಆಗಿತ್ತು. ನಂತರ 1962ರ ಜನವರಿ 1ರಂದು ಠೇವಣಿ ವಿಮಾ ನಿಗಮದ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಯಿತು. ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ಅಂಥ ಆಪತ್ತೇನೂ ಬಂದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಇದು ಈ ಪ್ರಬಂಧದ ಚರ್ಚೆಯ ವಸ್ತುವಲ್ಲ. ಮುಂದೆ 1971ರಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಉದರಿಗಳಿಗೆ ಖಾತರಿ ನೀಡಲೋಸುಗ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಯಿತು. 1978ರಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ವಿಮಾ ನಿಗಮವು ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮವನ್ನು ತಾನೇ ವಹಿಸಿಕೊಂಡು 1981ರಲ್ಲಿ ತನ್ನಲ್ಲಿ ವಿಲೀನಗೊಳಿಸಿಕೊಂಡು ಠೇವಣಿ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ ಎಂಬ ಹೆಸರಿನಿಂದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿತು.

ಪ್ರಸಕ್ತ ಈ ಮುಂದೆ ಸೂಚಿಸಿರುವ ಉದರಿ ಪ್ರಕಾರಗಳಿಗೆ ಈ ನಿಗಮ ಉದರಿ ಖಾತರಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

1 ಸಣ್ಣ ಸಾಲ ಯೋಜನೆ–1971

ಅ. ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮ : ಕಟಬಾಕಿಯ ಶೇ. 60 ಅಥವಾ ರೂ. 25,000–ಕನಿಷ್ಠವಿದ್ದದ್ದು.

ಆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು : ಕಟಬಾಕಿಯ ಶೇ. 60 ಅಥವಾ ರೂ. 60,000—ಕನಿಷ್ಠ ವಿದ್ದದ್ದು.

ಇ. ಸ್ವೋದ್ಯೋಗಿ ಮತ್ತುವೃತ್ತಿಪರಿಣತರು : ಕಟಬಾಕಿಯ ಶೇ. 60 ಅಥವಾ ರೂ. 5,000—ಕನಿಷ್ಠವಿದ್ದದ್ದು.

ಈ ಕೃಷಿ ಕಟಬಾಕಿಯ ಶೇ. 60 ಅಥವಾ ರೂ. 60,000 ಕನಿಷ್ಠವಿದ್ದದ್ದು.

2 ಸಣ್ಣ ಸಾಲ ಯೋಜನೆ–1981

ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಕಟಬಾಕಿಯ ಶೇ. 60 ಅಥವಾ ರೂ. 20 ಲಕ್ಷ [ರೂ. ಹತ್ತು ಲಕ್ಷ–ದುಡಿಯುವ ಬಂಡನಾಳ, ರೂ. ಹತ್ತು ಲಕ್ಷ—ಅವಧಿ ಸಾಲ]

ಈ ಖಾತರಿಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಮಾರ್ಚ್ 31ರಂದು ಇರುವ ತಮ್ಮ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದ ಮುಂಗಡಗಳ ಮೊತ್ತದ ಶೇ. 1.5 ರಷ್ಟನ್ನು ಶುಲ್ಕವಾಗಿ ತೆರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಖಾತರಿ ಯೋಗ್ಯವೆನಿಸಲು ಉದರಿಯು ಈ ಮುಂದಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

1 ಉದರಿ ಮಂಜೂರಾಗಿ ಕನಿಷ್ಠ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಾಗಿರಬೇಕು :

2 ಆದ್ಯತಾವಲಯದ ಮುಂಗಡಗಳೆಲ್ಲವೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ಸಲ್ಲಿಸಿರಬೇಕು.

3 ಮುಂಗಡವೊಂದು ಕಟಬಾಕಿಯಾಗಿ ಇಡೀ ಮೊಬಲಗಿನ ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಆದೇಶವನ್ನು ಕಳಿಸಿದ ಒಂದು ತಿಂಗಳೊಳಗಾಗಿ ಮುಂಗಡ ಮರುಪಾವತಿಯಾಗಿರಬಾರದು.

4 ಉದರಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು (ಬ್ಯಾಂಕು) ಉದರಿ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಕರಡು ಋಣವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿರಬೇಕು.

ನೋಡಲು ಸರಳವಾಗಿ ಕಾಣಿಸುವ ಈ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾಕ್ಷಣ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ವಿಲೇ ಮಾಡುತ್ತದೆಂದಲ್ಲ, ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಎಲ್ಲ ಅರ್ಜಿಗಳೂ ಪಾವತಿಯೋಗ್ಯವೆಂದೂ ಅಲ್ಲ. ಸಂಸ್ಥೆ ಆರಂಭವಾದಾಗಿನಿಂದಲೂ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧ ಅಷ್ಟೊಂದು ಹಿತಕರವಾಗೇನೂ ಇಲ್ಲ. ಆದರೂ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಪರಸ್ಪರ ದೂರುವುದು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚಾಗಿಯೇ ಇದೆ. ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹೊರಬರಲು ತವಕಿಸಿದ್ದೂ ಇದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ತಿಕ್ಕಾಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಹುಡುಕುತ್ತಹೋದರೆ ಅನೇಕ ಸಂಗತಿಗಳು ಕಾಣಸಿಗುತ್ತವೆ. ಅನೇಕ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಮೂಡುತ್ತವೆ.

ಮೊತ್ತಮೊದಲಿಗೆ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯಾದರೂ ಏನು ? ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮೊದಮೊದಲು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸಿದ್ದೇಕೆ ? ಅರವತ್ತರ ದಶಕಕ್ಕೆ ಮುಂಚೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆದ್ಯತಾವಲಯವೆಂದು ಈಗ ಗುರುತಿಸಿರುವ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿಗೆ ಮುಂಗಡ ನೀಡುವುದು ತುಂಬ ನಷ್ಟಸಂಭಾವ್ಯತೆಯದೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದುವು. ಅಲ್ಲದೆ ಈಗಿನ ಹಾಗೆ ವಲಯವಾರು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ವಿಧಿಸಿರಲಿಲ್ಲ. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ—ಅದರಲ್ಲೂ ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ—ನೀಡುವ ಉದರಿ ಲಾಭದಾಯಕವಲ್ಲವೆಂಬುದೇ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಿಲುವಾಗಿತ್ತು. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಉದರಿಯ ಹರಿವನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗಾದರೂ ತಿರುಗಿಸುವಂತೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮನ ಒಲಿಸಲು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಉದರಿ ಖಾತರಿ ಬಗೆಗೆ ಚಿಂತಿಸಿ, ನಿಗಮ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರಲು ಕಾರಣವಾಯಿತು.

1982ರಿಂದ 1987ರ ವರೆಗೆ ನಿಗಮ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿಯೇ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಿತು. ಎಂದರೆ ಖಾತರಿ ಊರ್ಜನೆಗೆ ಅರ್ಜಿಗಳು ಬರಲಿಲ್ಲವೆಂದಲ್ಲ. ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಬಹು ಅರ್ಜಿಗಳು ತಿರಸ್ಕೃತವಾದವು (ಕೋಷ್ಟಕ 1ನ್ನು ನೋಡಿ) ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಿಗಮದ ಮೇಲೆ ಕಿಡಿಗಾರದೊಡಗಿದುವು. ಆದರೆ ಮುಂದಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ (88-90) ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಅಗಾಧ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಖಾತರಿ ಊರ್ಜನೆಗಾಗಿ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದುವು (ಕೋಷ್ಟಕ 2 ನೋಡಿ). ನಿಗಮ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡಿತು. ಇದೀಗ ಸಂಸ್ಥೆ ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಬ್ಯಾಂಕರುಗಳನ್ನು ದೂರಲಾರಂಭಿಸಿತು. ಎರಡೂ ಕಡೆಯ ವಾದಾಂಶಗಳನ್ನು ಹೀಗೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು :

## ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಾದ

ಅತ್ಯಂತ ನಿಷ್ಪೃಷ್ಟವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇದೇ ವಾದವನ್ನು ಮಂಡಿಸಿದವು ಎನ್ನಲಾಗದಿದ್ದರೂ, ಈ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಒಪ್ಪಿಯಾವು :

1 ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮವು ಬ್ಯಾಂಕಿನತ್ತ ಸೂಕ್ಷ್ಮದರ್ಶಕ ನೋಟವನ್ನೇ ಹರಿಸುತ್ತದೆ.

2 ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಪ್ರಮಾದವಾಗಿ ಗಣಿಸುತ್ತದೆ.

3 ನಿಗಮವು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಮುಖ್ಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣವಾದ ನಷ್ಟಸಂಭಾವ್ಯತೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸುವುದೇ ಇಲ್ಲ. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಮುಂಗಡದ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿಯೇ ಅನೇಕ ಜಟಿಲ ಅಂಶಗಳಿರುತ್ತವೆ. ನಿಗಮ ಕೇವಲ ಚಿಕಿತ್ಸಕದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹುಡುಕುತ್ತದೆ.

4 ಮೀರೆಳೆತಗಳಿದ್ದರೆ, ಮೀರೆಳೆತ ಭಾಗವನ್ನು ನಿಗಮ ಮುಂಗಡವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಇದು ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

5 ಖಾತಾ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ,ರೋಗಗ್ರಸ್ತತೆಯನ್ನು ಪತ್ತೆಹಚ್ಚುವುದರಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಉದರಿ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಕರೆನೀಡುವ ನಿರ್ಧಾರದಲ್ಲಿ ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಅಸಮರ್ಪಕತೆ, ವಿಳಂಬಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಈ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ನಿಜಕ್ಕೂ ಕಷ್ಟದ ಕೆಲಸ. ನಿಗಮ ಇದಾವುದನ್ನೂ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ.

6 ಖಾತರಿಯ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ರೂ.20 ಲಕ್ಷ ಮಾತ್ರ.

7 ಶುಲ್ಕ ದರವನ್ನು ನಿಗಮ ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಏರಿಸಿದೆ.

8 ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕೆ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ತಳಕು ಹಾಕಿದ್ದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹೊರೆ. (ಇದಕ್ಕೆ ನಿಗಮ ವೇನೂ ಕಾರಣವಲ್ಲ).

## ನಿಗಮದ ವಾದ

ನಿಗಮವು ತನ್ನ ಒಂದು ಅಧ್ಯಯನ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಬಹು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಈ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದೆ.

1 ಈಚೀಚೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೇವಲ ಗುರಿ ಸಾಧಿಸುವ ಆತುರದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಲೋಪಗಳನ್ನು ಎಸಗುತ್ತವೆ. ವಹಿಸಬೇಕಾದಷ್ಟು ಮುಂಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

2 ಉದರಿ ನಿರ್ಧಾರಣ ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಆಗುತ್ತಿಲ್ಲ.

3 ನಿರ್ಧಾರಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಹುಕಾಲ ವ್ಯಯಿಸುತ್ತವೆ.

4 ಖಾತಾ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ, ಉದರಿ ಉಸ್ತುವಾರಿಯಲ್ಲಿ, ಕ್ರಮಲೋಪಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಂಡು ಬರುತ್ತವೆ. ಅಸ್ವಸ್ಥ ಘಟಕಗಳ ಬಗೆಗೆ ಸರಿಯಾದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತಕ್ಕ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ.

5 ಉದರಿ ಖಾತರಿಯನ್ನು ಸಾಲ ವಸೂಲಾತಿಯ ಅಂಶವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. (ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಖಾತರಿ ಊರ್ಜನೆಯ ಅನಂತರ ವಸೂಲಾತಿಯನ್ನು ಕೈಬಿಡುತ್ತವೆ).

ಹೀಗೆ ಮಂಡಿತವಾದ ವಾದಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡೂ ಕಡೆಯೂ ಸ್ವಲ್ಪ ಸತ್ಯ, ಸ್ವಲ್ಪ ಉತ್ಪ್ರೇಕ್ಷೆ ಇವೆ ಎನಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾ : ನಷ್ಟಸಂಭಾವ್ಯತೆ, ಮೀರೆಳೆತ, ಖಾತರಿಶುಲ್ಕ ಇತ್ಯಾದಿ. ಅಲ್ಲದೆ ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳಿಗೂ ಹೊರತಾದ ಕೆಲ ಅಂಶಗಳೂ ಎರಡೂ ಕಕ್ಷಿಗಳ ಮೇಲೆ ವಿಪರೀತ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿ ಪರಸ್ಪರ ದುರುಗುಟ್ಟುವಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸಹ ಏರ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ಈ ಮುಂದಿನವನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು :

ಅ. ಸರ್ಕಾರದ ಧೋರಣೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಉದರಿ ನೀಡಬೇಕಾದಾಗ ಗುಣಮಟ್ಟ ಕುಸಿಯುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಕರಡು ಋಣಗಳ ಏರಿಕೆ, ಖಾತರಿ ನಿಗಮಕ್ಕೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಅರ್ಜಿ.

ಆ. ಸಾಲಮೇಳ, ಸಾಲಮನ್ನಾಗಳಂತಹ ಕ್ರಮದಿಂದ ಉದರಿಯ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ನೀರುತ್ತೇಜನ. ಪರಿಣಾಮ ಮೇಲಿನದೆ.

ಇ. ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್‌ಬ್ಯಾಂಕು ಮುಂಗಡದ ಬಡ್ಡಿದರ ಹಾಗೂ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕಗಳೆರಡೂ ಸೇರಿ ಶೇ. 16ನ್ನು ಮೀರಬಾರದೆಂದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ನೀಡಿದ ಆದೇಶ. ಎಂದರೆ ಶೇ. ೧೪.೫ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿ ಮುಂಗಡವನ್ನು ನೀಡಿದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ಖಾತೆದಾರರಿಂದ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವಸೂಲುಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲಿಂದಾಚೆಗೆ, ಆಂಶಿಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತಾನೇ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ಅಂಶಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ವಿವೇಚಿಸಿದಾಗ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ ಅನಿವಾರ್ಯವೆ ? ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ಮೂಡುತ್ತದೆ. ಅದು ಇರಬೇಕೆಂದಾದರೆ, ಅದರ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಬೇಕೆ ? ಎಂಬುದನ್ನೂ ಚರ್ಚಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಾಗ ಕೆಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕು. ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿದ್ದ ಹಿನ್ನೆಲೆ ಈಗ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬದಲಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ನೀಡಿವೆ. ಅವುಗಳ ಉಸ್ತುವಾರಿಯಲ್ಲಿ ಅಪಾರ ಅನುಭವವನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ. ಜತೆಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಸೂಚಿತವಾದ ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ದುಬಾರಿ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕ ನೀಡಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿನ ಪ್ರತಿಫಲ ಪಡೆಯುವುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಅಷ್ಟೊಂದು ಆಕರ್ಷಕವೆನಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಉದರಿ ಬಡ್ಡಿದರಗಳನ್ನು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಪದೇಪದೇ ಬದಲಾಯಿಸಿದ್ದರಿಂದ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಂಗಡದ ಬಹುಪಾಲಿನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ಭರಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಿಗಮದ ಮೇಲೂ ಕಾರ್ಯಭಾರದ ಒತ್ತಡ ಒಂದೇ ಸಮ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದು ನಿಗಮದ ಗಾತ್ರವೂ ಹೆಚ್ಚಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಅದರ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ವೆಚ್ಚವೂ ಏರುತ್ತದೆ. ಕೋಷ್ಟಕ 2ನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ಒಂದು ಅಂಶ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಾವು ತೆತ್ತ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಪರಿಹಾರವಾಗಿ ಪಡೆದಿದ್ದರೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಹುಮಟ್ಟಿಗೆ ತಾವು ನೀಡಿದಷ್ಟು ಹಣವನ್ನೇ ವಾಪಸು ಪಡೆದಿವೆ ! ನಿಗಮದ ಪಾವತಿ ಅದರ ಆದಾಯ ಮೂಲವನ್ನೇ ಮೀರಿದರೆ ಅದರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಹೇಗೆ ? ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಾಳಿಕೊಂಡಾವೆ ? ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಬೇಕೆಂದರೆ, ಈಗಾಗಲೇ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ತೀವ್ರವಾಗಿ ಏರಿವೆ. ಜತೆಗೆ ಈಗ ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯ ಬಿರುಗಾಳಿ ಬೀಸುತ್ತಿದೆ. ಆದ್ಯತಾವಲಯ, ಉಪಪೋಷಣೆಗಳ ಬಗೆಗೆ ಮರು ಚಿಂತನೆ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಟಬಾಕಿಗಳು ಕರಡಾಗುತ್ತಿರುವ ವೇಗ, ಗಾತ್ರಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ ಸಹ, ನಿಗಮದ ನಿರ್ವಹಣೆ ಕಷ್ಟಸಾಧ್ಯದ್ದೇ ಎನಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ನಿಗಮದ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನೇ ಅಲುಗಾಡಿಸುವುದು ಸಹ ಅನಪೇಕ್ಷಣೀಯವೆ. ಇಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಾವುದೇ ಮಿತಿಯಲ್ಲಾದರೂ ಸಹ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಸಣ್ಣ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರತ್ತಣ ಉದರಿ ಹರಿವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಸಹ ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನೇ ಬೇಡವೆಂದು ಹೇಳುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದರ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ತೀವ್ರ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುತ್ತವೆ. ನಿಗಮದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಕೂಡ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆವಶ್ಯಕ. ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಜರುಗುತ್ತಿರುವ ಬದಲಾವಣೆಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಾಗೂ ನಿಗಮದ ಅನುಭವದಿಂದ, ಕೆಲವು ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿಬಹುದೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಮೊತ್ತಮೊದಲನೆಯದೆಂದರೆ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವಿಲ್ಲದಂತೆ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವ ಅವಕಾಶ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಇರಬೇಕು. ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಏರಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಹಾಗೂ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದರಿಗಳಿಗೆ ಬಡ್ಡಿದರ ನಿವಾರಣೆಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೇ ಬಿಟ್ಟಿರುವುದರಿಂದ ಉದರಿ ಖಾತರಿಯನ್ನು ಉದರಿ ಮೊಬಲಗಿಗೆ ತಳಕು ಹಾಕಿ ಗರಿಷ್ಠ 5 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಳವರೆಗಿನ ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆ ಮಾತ್ರ ಖಾತರಿಗೆ ಅರ್ಹ ಎಂದು ಘೋಷಿಸಬಹುದು. ಈ ಮಿತಿಯನ್ನು ಸೂಕ್ತ ಕಂಡಂತೆ ಬದಲಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದರಿಯನ್ನು ಲಾಭಪ್ರದವಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ನಷ್ಟವಾಗದಷ್ಟು ಮಟ್ಟದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳಲ್ಲಿ ನೀಡಬೇಕು. ಪ್ರಸಕ್ತ ಅವು ಅವಾಸ್ತವ ಎಂಬಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿ ಉದರಿ

[ಎಂಟನೆಯ ಪುಟಕ್ಕೆ

# ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿಯ ಶಿಫಾರಸುಗಳು: ಒಂದು ಸಮೀಕ್ಷೆ

**ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿಯ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ವಿಸ್ತೃತ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿವೆ ಹಾಗೂ ಬರುವ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಗೊಂದಲಮಯ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಲಿವೆ. ಸಮಿತಿಯ ನೇಮಕಾತಿಯ ಹಿನ್ನೆಲೆ ಹಾಗೂ ಅದರ ವಿವಿಧ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಂಡಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಸಮೀಕ್ಷೆ ಇಲ್ಲಿದೆ.**

**ಎಚ್. ಸತ್ಯನಾರಾಯಣ**

ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು
(ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿಭಾಗ)
ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರು
ವಲಯ ಕಛೇರಿ
ಕುವೆಂಪುನಗರ, ಮೈಸೂರು–23

ನಮ್ಮ ದೇಶಕ್ಕೆ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಸಂದ ಸಮಯದಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸಮಯದ ವರೆಗೂ, ದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಗಣನೀಯವಾದ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಬಡ ಹಾಗೂ ಶ್ರೀಮಂತ ವರ್ಗಗಳವರ ಸಂಪತ್ತಿನ ಅಸಮಾನತೆಯ ಮಟ್ಟ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿಯೇ ಸಾಗುತ್ತಲಿತ್ತು. ನಿರುದ್ಯೋಗದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಪಿಡುಗು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿತ್ತು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕೇವಲ ಸೀಮಿತ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಾಗಿತ್ತು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೇವಲ ಲಾಭೋದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿ ಸಮುದಾಯದ ಕೆಲವು ನಗರಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಉದರಿಯನ್ನು ಹಂಚಿ, ಯಾವ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಉದರಿ ಅಗತ್ಯವಾಗಿತ್ತೊ ಅಂತಹವರನ್ನು ಉಪೇಕ್ಷಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುವಲ್ಲಿಯೂ ಅನೇಕ ನ್ಯೂನತೆಗಳಿದ್ದವು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಯಾವ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತೆರೆಯುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭಕರವೋ ಅಲ್ಲಿಯೇ ಶಾಖೆಗಳು ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗುತ್ತಿದ್ದವು. ದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಗತಿಯತ್ತ ಮುನ್ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ವಹಿಸಿರಲಿಲ್ಲ. ಗ್ರಾಮೀಣಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಲ್ಲದೆ, ಆ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿ ಕುಂಠಿತವಾಗಿತ್ತು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಈ ರೀತಿಯ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯಿಂದ ನಮ್ಮ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದುಕೊಂಡಿದ್ದ ಅಸಮತೋಲ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಾಪಕವಾಗುತ್ತಲೇ ನಡೆದಿತ್ತು.

ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ 1969ನೇ ಇಸವಿ ಜುಲೈ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣವಾಗಿ ಮುಂದೆ ಒಟ್ಟು 28 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯದ ಸ್ವಾಮ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟವು. ತತ್ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತರಲಾಯ್ತು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಹಾಗೂ ಮುಚ್ಚಲು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಪರವಾನಗಿ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಯ್ತು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುವ ಬಗ್ಗೆ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡಲಾಯ್ತು. ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉದರಿ ನೀತಿಯನ್ನನುಸರಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮುಂಗಡಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ಗುರುತಿಸಿದ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಗಳ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಕೊಡುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಯ್ತು. ಆದ್ಯತೆ ವಲಯಗಳಿಗೆ ಸೇರ್ಪಡೆಯಾದ ಕೃಷಿ, ಸಣ್ಣಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು. ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಗಳು, ಬಡ ಹಾಗೂ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗದ ಜನರಿಗೆ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಉದರಿ, ನಿರುದ್ಯೋಗಿ ಶಿಕ್ಷಿತ ಯುವಕರಿಗೆ ಉದರಿ, ಬಡತನದ ರೇಖೆಯಿಂದ ತೀರ ಕೆಳಮಟ್ಟದಲ್ಲಿರುವವರಿಗೆ ರಿಯಾಯಿತಿ ದರದಲ್ಲಿ ಉದರಿ. ಹೀಗೆ ಅನೇಕ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಂಗಡಗಳನ್ನು ನೀಡತೊಡಗಿದವು. ಅಲ್ಲದೆ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಹಣದುಬ್ಬರ ಕಂಡುಬಂದಾಗಲಾಗಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪೂರ್ಣ ಕ್ಷೀಣಿಸುವ ಮಟ್ಟ ತಲುಪುವ ಸೂಚನೆಗಳಿದ್ದಾಗಲಾಗಲಿ, ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕು ನಗದು ಮೀಸಲು ಅನುಪಾತ ಹಾಗೂ ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತ— ಇವುಗಳನ್ನು ಏರಿಳಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೂಡಿಕೆಯ ಶಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಸಾಧಿಸಿ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಹತೋಟಿಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಂಡಿತು.

## ಸಮಿತಿಯ ನೇಮಕ

1991ರ ನಡುಭಾಗದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಸರ್ಕಾರ ಅಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬಂದಾಗ ದೇಶ ತೀವ್ರವಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟನ್ನೆದುರಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ವಿದೇಶೀ ಸಾಲ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿದ್ದು ದೇಶ ಸುಮಾರು ರೂ. 2 ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಗಳಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ವಿಶ್ವದ ಅನೇಕ ಸಂಘ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯದ ಕೊರತೆಯಿಂದ ದೇಶ ಬಳಲುತ್ತಿತ್ತು. ಸರ್ಕಾರದ ಆಯ-ವ್ಯಯದ ಕೊರತೆ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷವೂ ಏರುತ್ತ ನಡೆದು ಹಣದುಬ್ಬರ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಅಸ್ಥಿರತೆ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿತ್ತು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲಗಳು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಂತೆ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ರಾಜಕೀಯ ಪ್ರವೇಶದಿಂದಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಇನ್ನಿತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಸ್ತುನಿಷ್ಠವಾಗಿ ತೀರ್ಮಾನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶದಿಂದ ವಂಚಿತವಾಗಿದ್ದವು. ಸಾಲಮೇಳ ಹಾಗೂ ಸಾಲದ ಹಣದ ಹಾಗೂ ಬಡ್ಡಿಯ ಮನ್ನಾ ಇವೇ ಮುಂತಾದ ರಾಜಕೀಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಕುಸಿಯತೊಡಗಿತು. ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಗಳಿಗೆ ನೀಡಿದ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಯಾಗದೆ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಮಟ್ಟದ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸತೊಡಗಿದವು. ಗರಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದ ನಗದು ಮೀಸಲು ಅನುಪಾತ, ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತ ಇವೇ ಮುಂತಾದ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕ್ರಮಗಳಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ಪರದಾಡುವಂತಾಯ್ತು. ದೇಶದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯಲ್ಲಿ ಇಳಿಮುಖ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ಅಸಮತೋಲ ಮುಂದುವರೆದಿತ್ತು. ಕೇಂದ್ರ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಖಾಸಗೀ ವಲಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ದೊರೆತರೂ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸುಧಾರಣೆ ಕಂಡುಬರಲಿಲ್ಲ.

ಹೀಗೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣದ ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ವಿಫಲಗೊಂಡುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಪಾಡುಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಲು ಕೇಂದ್ರದ ಹೊಸ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ದೇಶದ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪುನರ್ರಚನೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರವು ಆಗಸ್ಟ್ 1991ರಲ್ಲಿ ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಿತು. ಈ ಸಮಿತಿಯು ಕೆಳಕಂಡ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿತ್ತು.

ಶ್ರೀ ನರಸಿಂಹಂ – ಅಧ್ಯಕ್ಷರು (ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಮಾಜಿ ನಿರ್ದೇಶಕರು)

| | | |
|---|---|---|
| ಶ್ರೀ ಗೊಯ್‌ಪೋರಿಯ | – | ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು |
| ಶ್ರೀ ನಾಡಕರ್ಣಿ | – | ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು |
| ಶ್ರೀ ವಾಘುಲ್ | – | ಐ. ಸಿ. ಎಸ್. ಸಿ.ಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು |
| ಶ್ರೀ ಮನು ಶ್ರೋಫ್ | – | ಶೇರುಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು |

ಹಾಗೂ ಇನ್ನಿತರರು

ಈ ಮೇಲ್ಕಂಡ ಸಮಿತಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ವರದಿಯನ್ನು 16–12–1991ರಂದು ಲೋಕಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಮಂಡಿಸಲಾಯ್ತು.

## ವರದಿಯ ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು

ಸುಮಾರು 48 ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಸಮಿತಿ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನುಮಾಡಿದ್ದು, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾದವು ಹೀಗಿವೆ :

1 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿ ನಡೆಯುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.

2 ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಹಾಗೂ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರಗಳ ದ್ವಿಮುಖ ನಿಯಂತ್ರಣದಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಳಲುತ್ತಿವೆ. ಹಾಗೂ ಅವುಗಳ ಮುಂಗಡಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಅತಿ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹಾಗೂ ರಾಜಕೀಯ ಪ್ರವೇಶದಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕ್ಷಿಪ್ರ ಹಾಗೂ ಸ್ವತಂತ್ರ ತೀರ್ಮಾನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ಹಿಡಿತವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೇವಲ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಒಳಪಡುವಂತಾಗಬೇಕು.

3 ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದ ಹೊಸ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯನ್ನು ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿ ಈ ರೀತಿ ಕೊಟ್ಟಿದೆ : ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಅತಿ ಸಣ್ಣ ರೈತರು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದ ಗುಡಿಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗಳು, ಅತಿ ಪುಟ್ಟ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕ ವಿಭಾಗಗಳು, ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಾರಿಗೆ ನಿರ್ವಾಹಕರು ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗದವರು ಮಾತ್ರ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತಾರೆ.

4 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಬಾಬ್ತು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಶಾಸನ ರೀತ್ಯ ಇರಿಸಬೇಕಾದ ನಗದು ಮೀಸಲು ಅನುಪಾತ ಹಾಗೂ ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತ ಇವುಗಳನ್ನು ಸಡಿಲಿಸಲಾಗಿದೆ. ಗಳಿಸಿದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಇರಿಸಬೇಕಾದ ಶೇಕಡಾ 10ಕ್ಕೆ ವಿನಾಯಿತಿಯನ್ನೂ

[ಮುಂದಿನ ಪುಟಕ್ಕೆ

# ಠೇವಣಿ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ : ಇಂದೂ ಸಂಗತವೆ ?

6ನೇ ಪುಟದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದುದು

ನೀಡುತ್ತಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಉದರಿ ಉಸ್ತುವಾರಿಯನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಗಮನಕೊಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು. ಉದರಿ ಖಾತರಿಯನ್ನು ಉದರಿ ಮೊಬಲಗಿಗೆ ತಳಕು ಹಾಕದಿದ್ದರೆ, ಉದರಿ ಖಾತರಿಯ ಮಿತಿಯನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಏರಿಸಬೇಕು. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಮೊಬಲಗಿನ ಉದರಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕು ಹಾಗೂ ನಿಗಮದ ನಡುವಿನ ದೈನಂದಿನ ಏರ್ಪಾಡುಗಳಲ್ಲಿ, ಸಂಬಂಧಗಳಲ್ಲಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪ ಮಾಡಬಾರದು. ನಿಗಮವು ನಿರಾಕರಿಸಿದ ಖಾತರಿ ಬಗ್ಗೆ ಮೇಲ್ಮನವಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅವಕಾಶವಿರಬೇಕು. ಖಾತರಿ ಕುರಿತ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವಾಗ, ನಿಗಮ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಒಟ್ಟಾರೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ಅಂತಿಮ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ಬರಬೇಕು.

ಹೀಗೆಲ್ಲ ಆದಾಗಲೂ ನಿಗಮ ತನ್ನ ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗದು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಕಟಬಾಕಿ ಕರಡಾಗುವ ಮೂಲ ಸಂಗತಿಯನ್ನೇ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಗಮನಿಸಿ ಅದರ ಗತಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪವಾದರೂ ತಡೆಹಾಕುವ ಗಂಭೀರ ಪ್ರಯತ್ನ ನಡೆಯಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಿಗಮ ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಸಹಾಯಕ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾದರೂ ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯೋನ್ಮುಖವಾಗಬಲ್ಲವು ಎಂಬುದೇ ಪ್ರಶ್ನೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಆರೋಗ್ಯದ ಬಗೆಗೇ ಚಿಂತಿಸಬೇಕಾದ ಸಮಯ ಇದು. ಹೇಗಾದರೂ, ನಿಗಮದಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೇಕೇಬೇಕು. ಅವು ಹೇಗಿರಬೇಕು ಎನ್ನುವುದು ತುಂಬ ಸಂಗತವಾದ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆ ಎನಿಸುತ್ತದೆ. ★

### ಕೋಷ್ಟಕ 1

| ವರ್ಷ | ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕ | ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಅರ್ಜಿ ಮೊಬಲಗು (ಖಾತರಿ ಊರ್ಜನೆಗಾಗಿ) | ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮ ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದ ಮೊಬಲಗು |
|---|---|---|---|
| | ರೂ. ಕೋಟಿಯಲ್ಲಿ | ರೂ. ಕೋಟಿಯಲ್ಲಿ | ರೂ. ಕೋಟಿಯಲ್ಲಿ |
| 1982 | 57.67 | 9.40 | 7.64 |
| 1983 | * | 32.58 | 23.08 |
| 1984 | * | 53.98 | 50.16 |
| 1985 | 105.66 | 71.99 | 58.97 |
| 1986 | * | 104.92 | 61.95 |
| 1987 | 145.17 | 131.68 | 237.33 |
| 1988–89 | 191.89 | 377.00 | 377.00 |
| 1989–90 | 593.83 | 515.44 | 515.44 |

* ಅಂಕಿ ಅಂಶ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ.

### ಕೋಷ್ಟಕ 2

ವಿವಿಧ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕ ನೀಡಿಕೆ ಹಾಗೂ ಖಾತರಿ ಊರ್ಜನೆ
1986ರಿಂದ 1989ರ ವರೆಗೆ
(ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳಲ್ಲಿ)

| ಬ್ಯಾಂಕು | ನೀಡಿದ ಖಾತರಿ ಶುಲ್ಕ | ಖಾತರಿ ಊರ್ಜನೆಗಾಗಿ ಅರ್ಜಿ | ನಿಗಮ ಊರ್ಜಿಸಿದ ಖಾತರಿ ಮೊಬಲಗು |
|---|---|---|---|
| ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಗುಂಪು | 153.71 | 426.03 | 240.03 |
| ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು | 280.23 | 617.43 | 391.00 |
| ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು | 17.43 | 38.15 | 18.37 |
| ವಿದೇಶಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು | 1.21 | 0.25 | 0.19 |
| ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು | 28.73 | 97.92 | 81.52 |
| ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು | 13.86 | 60.26 | 27.63 |
| ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು | 5.99 | 7.05 | 1.66 |
| ಒಟ್ಟು | 501.66 | 1,247.26 | 760.40 |

ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಶೇಕಡ 40 ರಿಂದ ಶೇಕಡ 25ಕ್ಕೆ ಕ್ರಮ ಕ್ರಮವಾಗಿ ಇಳಿಸುವಂತೆಯೂ ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

5 ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಈಗಿರುವ ಭದ್ರತೆ ಆಧಾರದ ಮೇಲಣ 8 ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳ ಬದಲು ನಾಲ್ಕು ವರ್ಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಸಮರ್ಪಕ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಶೇಕಡ 10ರ ಮೀಸಲು ಹಾಗೂ ಅನುಮಾನಾಸ್ಪದ ಮತ್ತು ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಶೇಕಡ 100ರಷ್ಟು ಮೀಸಲು ಕಡ್ಡಾಯ,

6 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆಸ್ತಿ ಹೊಣೆ ತಃಖ್ತೆ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈವರೆವಿಗೆ ಮುಚ್ಚಿಡುತ್ತಿದ್ದಂತಹ ಅನೇಕ ವಿಷಯಗಳ ಪೂರ್ಣ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುವಂತೆ ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

7 ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಸೂಲಾತಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಟ್ರಿಬ್ಯೂನಲ್ ಸ್ಥಾಪನೆ—ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ವಸೂಲಾತಿ ಕ್ರಮಗಳು ಏನಿವೆಯೋ ಅವು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೂ ವಿಸ್ತರಣೆ.

8 ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುವುದರಲ್ಲಿ ಈಗಿರುವ ನಿಯಮಗಳ ಸಡಲಿಕೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುವುದು ಹಾಗೂ ಮುಚ್ಚುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೇ ವಿವೇಚನೆ.

9 ವಿದೇಶೀ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಹಾಗೂ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಅನುಮತಿ.

10 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪುನರ್‌ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಮೀಸಲು ಹಣ.

11 ಪ್ರಸ್ತುತ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ 3 ಸ್ತರ (3Tier) ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬದಲಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ಸ್ತರದ ವರ್ಗಗಳಾಗಿ ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿಂಗಡನೆ :

(i) ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ 3-4 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು.

(ii) ರಾಷ್ಟ್ರೀಯಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ 8-10 ಸರ್ಕಾರಿ ಸ್ವಾಮ್ಯದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು

(iii) ರಾಜ್ಯಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ 4-5 ಸ್ಥಳೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು.

12 ಕರಡು ಋಣವನ್ನು ತೊಡೆದುಹಾಕಲು ಆಸ್ತಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ನಿಧಿ ಸ್ಥಾಪನೆ.

13 ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಗೆ, ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗವರ್ನರ್ ನೇತೃತ್ವದ, ತಜ್ಞ ಸಮಿತಿಯಿಂದ ನಿಯುಕ್ತರಾದ, ನಿರ್ದೇಶಕರುಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಬೇಕು.

14 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಂಡವಾಳ ಪರ್ಯಾಪ್ತತೆ ಮಾನದ (Capital adequacy norms) ರೀತ್ಯ ಮಾರ್ಚ್ 94ರ ಒಳಗೆ ಶೇಕಡ 8ರಷ್ಟು ಹಾಗೂ ಇನ್ನಿತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾರ್ಚ್ 93ರ ಒಳಗೆ ಬಂಡವಾಳ ನಷ್ಟಕಾರಕ ಆಸ್ತಿಗಳ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಶೇಕಡಾ 4ರಷ್ಟು ಹಾಗೂ ಮಾರ್ಚ್ 96ರ ಒಳಗೆ ಶೇಕಡಾ 8ರಷ್ಟು ತಲುಪಬೇಕು.

15 ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಈಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳಾದ ವರ್ತಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ (Merchant Banking), ಗುತ್ತಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ (Leasing), ಋಣಾಧಿಕರಣ (Factoring) ಇತ್ಯಾದಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸುವುದು.

16 ವಿದೇಶಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವಾಗ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಹಾಗೂ ವಿದೇಶಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಇವುಗಳನ್ನು ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ದೇಶಕ್ಕೆ ಯಾವ ರೀತಿ ಅನುಕೂಲವಾಗಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಪರ್ಯಾಲೋಚಿಸುವುದು.

17 ಕೇಂದ್ರದ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ರಿಯಾಯಿತಿ ದರದಲ್ಲಿ ಒದಗುತ್ತಿದ್ದ ಪುನರ್ಧನ ಪೋಷಣೆ ಹಂತ ಹಂತವಾಗಿ 3 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ.

18 ಭಾರತೀಯ ಪ್ರತಿಭೂತಿ ವಿನಿಮಯ ಮಂಡಳಿಯು ಶೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಹೊಸ ಅಧಿನಿಯಮಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವುದು, ಇತ್ಯಾದಿ.

## ನಿಶ್ಲೇಷಣೆ

ನರಸಿಂಹಂ ವರದಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಗೊಂದಲವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡಿದೆ.

ಒಂದು ಘಟ್ಟದಲ್ಲಿ, ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳ ಸಾಲವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಅವಧಿ ಸಾಲವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ನಡೆಸತಕ್ಕದ್ದೆಂದು ಹೇಳಿದರೆ ಇನ್ನೊಂದು ಘಟ್ಟದಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳದ ಸಾಲದ ಮಿತಿಯನ್ನು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಿಸ್ತೀರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕೆಂದು ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಯೋಜನೆ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತುಕೊಡಬೇಕೆಂದೂ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಹಾಯವಾಗುವಂತೆ ಅವುಗಳ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಿಕೆ ದರ ಆಕರ್ಷಣೀಯವಾಗಿರಬೇಕೆಂದೂ ಹೇಳಿದೆ. ಆದರೆ ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೂ ಅದನ್ನು ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕೂಡಲೇ ಗ್ರಹಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭವನ್ನು ಘೋಷಿಸಿ ಈ ಕ್ರಮವನ್ನು ನಿಷ್ಪ್ರಯೋಜಕವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಕೇವಲ ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಯ ಠೇವಣಿ ಹಾಗೂ ತಗಾದೆ ಠೇವಣಿಗಳು ಮಾತ್ರ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ನರಸಿಂಹಂ ವರದಿಯ ಈ ಸಲಹೆ ಸಮಂಜಸವೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುವುದು ಹಾಗೂ ಮುಚ್ಚುವ ವಿಧಿ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಡಿಲಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಆಗುವ ವ್ಯಾಪಕ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಕ್ರಮೇಣ ತಿಳಿಯಬಹುದಾಗಿದೆ. ವಿದೇಶೀ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಪರವಾನಗಿ ಕೊಡುವುದು ನಮ್ಮ ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಹಾಗೂ ಅವರ ವಿದೇಶೀ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಬಹುದಾದರೂ, ಅವು ಕೊಡುವ ಸೇವಾ ಮಟ್ಟ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಇರುವುದರಿಂದ ಹಾಗೂ ಅವು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಟ್ಟುಪಾಡಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಒಳಪಡದೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಅಸಮರೊಡನೆ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಏರ್ಪಡಿಸಿದಂತಾಗಿ ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಮಾರಕವಾಗುವುದರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಸಂಶಯವಿಲ್ಲ.

ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಗಳಿಗೆ ಸಾಲನೀಡಿಕೆ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭಗಳಿಕೆ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ತಗ್ಗಿಸಬೇಕೆನ್ನುವ ಆದೇಶ, ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ತೊಡಕಾಗುವುದು ನಿಶ್ಚಯ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭಗಳಿಕೆಯನ್ನು ಕೇವಲ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳ ಆಧಾರದಿಂದ ನೋಡದೆ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಆವಶ್ಯಕ. ಹಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಈಗಿರುವ ನಿರುದ್ಯೋಗ, ಮೂಲ ಬಂಡವಾಳ ಕೊರತೆ, ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಕೆಳ ಮಟ್ಟ ಇವುಗಳು ಉಲ್ಬಣವಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿರತೆ ಕುಸಿಯುವುದರಲ್ಲಿ ಅಚ್ಚರಿಯಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ಮೂಲೋದ್ದೇಶವನ್ನೇ ಗುರಿಯಾಗಿ ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸುವುದು ಉಚಿತವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ನಗದು ಮೀಸಲು ಅನುಪಾತ ಹಾಗೂ ಪರಿನಿಯತದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತ ಇವುಗಳನ್ನು ಕ್ರಮವಾಗಿ ಕನಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಳಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣ ವಿನಿಯೋಜನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸ್ಥಿತಿ ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹವಾದರೂ, ಲಾಭ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಮೇಲ್ವರ್ಗದ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರಿಗೆ ಈ ಹಣವನ್ನು ನೀಡಿದಲ್ಲಿ ಅದು ಪುನಃ ಆರ್ಥಿಕ ಅಸಮತೋಲಕ್ಕೆ ದಾರಿಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಕಡೆಗಣಿಸುವಂತಿಲ್ಲ,

ಕರಡು ಋಣವನ್ನು ತೊಡೆದುಹಾಕಲು ಆಸ್ತಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ನಿಧಿಸ್ಥಾಪನೆಯ (Asset Equalisation fund) ಬಗ್ಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸಮಿತಿ ಸೂಚಿಸಿಲ್ಲ.

ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಗೆ ನಿರ್ದೇಶಕರುಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಲು ಕುರಿತಂತೆ ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿ ಮಾಡಿರುವ ಶಿಫಾರಸು ಮೇಲ್ನೋಟಕ್ಕೇ ಕಷ್ಟಸಾಧ್ಯವೆಂದೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಸಲಹೆ ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹವಾದರೂ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗವರ್ನರರ ಕಾರ್ಯ

[11ನೆಯ ಪುಟಕ್ಕೆ

# ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು

**ಉಳಿತಾಯದಾರರ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಕಣ್ಣಿಟ್ಟ ಹಲವಾರು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈಗ ಅವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅತ್ಯಂತ ಆಕರ್ಷಕವಾದ ಬಗೆ-ಬಗೆಯ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರುತ್ತಿವೆ. ಈ ಕಣದಲ್ಲಿ ಉಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಕಾಲಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ತಮ್ಮ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವುದು ಆವಶ್ಯಕ.**


**ರಂಗನಾಥ ಟಿ. ಕೆ.**

**ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್**
**ಚಿಕ್ಕಮಗಳೂರು**


ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ವಿನಿಯೋಜಿಸುವಾಗ ಅದಕ್ಕೆ ಸಿಗುವ ಪ್ರತಿಫಲ ಹಾಗೂ ತಾನು ವಿನಿಯೋಜಿಸುವ ಮೂಲಧನ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಹಿಂತಿರುಗುವುದು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಚಿಂತಿಸುವುದು ಸಹಜವೇ ಆಗಿದೆ. ದಿನಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರ ನೀಡುವುದಾಗಿ ಬರುವ ಹಲವು ಜಾಹಿರಾತುಗಳನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ ಯಾವ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಕಷ್ಟಸಾಧ್ಯ. ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರತಿಫಲದೊಡನೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸುರಕ್ಷಿತವಾದ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಯೋಜನೆಯ ಜತೆಜತೆಗೆ ವಿನಿಯೋಜಕನ ವರಮಾನದ ಮಟ್ಟ, ವಿನಿಯೋಜಿಸಲು ಅವನ ಬಳಿ ಇರುವ ಉಳಿತಾಯದ ಮೊತ್ತ, ಆ ಹಣವನ್ನು ಎಷ್ಟು ಕಾಲಾವಧಿಯವರೆಗೆ ತೊಡಗಿಸಬಹುದು ಮುಂತಾಗಿ ಹಲವು ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ, ಅಂತಹ ಆಯ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ವಿನಿಯೋಜಕನಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ತರಬಲ್ಲದು.

ಉಳಿತಾಯದಾರನಿಗೆ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಇರುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು :

1 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ (ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಸೇರಿದಂತೆ) ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು,

2 ಭಾರತ ಸರಕಾರದ ಸಣ್ಣ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು (ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಸೇರಿದಂತೆ),

3 ಕಂಪನಿಗಳ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು,

4 ಗುತ್ತಿಗೆ ; ಹಣಕಾಸು ; ವಸತಿ ಸೌಲಭ್ಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಠೇವಣಿಗಳ ಯೋಜನೆಗಳು,

5 ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲದ ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು,

ಮೇಲೆ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಿವಿಧ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ನಡುವಣ ಭಿನ್ನತೆಯನ್ನು ಈಗ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

### 1 ಠೇವಣಿಗಳ ಸ್ವರೂಪ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ತಗಾದೆ ಮತ್ತು ಸಾವಧಿ ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. ತಗಾದೆ ಠೇವಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಚಾಲ್ತಿ ಖಾತೆ ಹಾಗೂ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆ ಸೇರಿದ್ದರೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ ಠೇವಣಿ ಇಡುವ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳೂ ಜಮಾ ಮಾಡುವ ಆವರ್ತಕ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳೆಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. ತಗಾದೆ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಠೇವಣಿದಾರನ ಆಶಯದಂತೆ ಚೆಕ್ ನೀಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಹಿಂಪಡೆಯಬಹುದು.

ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಸಣ್ಣ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಹ ಇಂಥ ಎರಡೂ ತೆರನ ಠೇವಣಿ ಸೌಲಭ್ಯ ಲಭ್ಯವಿದೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ತಗಾದೆ ಠೇವಣಿ ಸೌಲಭ್ಯ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ.

### 2 ಠೇವಣಿಯ ಗಾತ್ರ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆ, ಆವರ್ತಕ ಠೇವಣಿ ಖಾತೆ ತೆರೆಯಲು ರೂ. 20.00ರಷ್ಟು ಹಣ ಸಾಕು. ಜಮಾ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಗರಿಷ್ಠ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಮಿತಿ ಇಲ್ಲ. ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಯ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಕನಿಷ್ಠ ಠೇವಣಿ ಅಥವಾ ಪಕ್ವ ಮೌಲ್ಯ ರೂ 100.00 ಇದ್ದರೆ, ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ರೂ

---

# ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿಯ ಶಿಫಾರಸುಗಳು— ಒಂದು ಸಮೀಕ್ಷೆ

9ನೇ ಪುಟದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದುದು

ಭಾರಗಳ ಮಧ್ಯೆ ಸುಮಾರು 80 ನಿರ್ದೇಶಕರುಗಳನ್ನು ಒಂದು ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ನೇಮಿಸಬೇಕಾದಂತಹ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲಾದೀತೆ ಎಂಬುದು ಚರ್ಚಾಸ್ಪದ.

ಕೇಂದ್ರ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಂತೆ ಜನರಿಂದ ಹಾಗೂ ಸಂಘ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಅವಕಾಶಗಳಿಂದ ವಂಚಿತವಾಗಿರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳಿಗೆ ಕೇಂದ್ರ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳಿಂದ ಈವರೆಗೆ ದೊರಕುತ್ತಿದ್ದ ಪುನರ್ಧನ ಪೋಷಣೆ 3 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಕೊನೆಗೊಂಡಲ್ಲಿ ಮುಂದೇನು ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಸಮಿತಿಯ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತರ ಕಂಡುಬರುವುದಿಲ್ಲ.

### ಉಪಸಂಹಾರ

ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹಾಗೂ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿಯ ಆದೇಶಕ್ಕೆ ಮಣಿದು ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿಯ ವರದಿ ತಯಾರಾಗಿದೆಯೇ ಎಂಬುದೂ ವಿಚಾರ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಭಾರತದ ಹಣಕಾಸು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪರಿಣತರು 1990 ರಲ್ಲಿ ವರದಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವ ವೇಳೆ ಹಿಂದೆ ನಮೂದಿಸಿರುವ ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿಯ ಅನೇಕ ಸದಸ್ಯರೊಡನೆ ಸಮಾಲೋಚಿಸಲಾಗಿತ್ತು ಎಂಬುದು ಈ ಸಂಶಯಕ್ಕೆ ಇಂಬು ಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಸಮಿತಿಯು ಕೇಂದ್ರಸರ್ಕಾರದ ಮುಕ್ತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ (ಭೌಗೋಳಿಕೀಕರಣ) ನೀತಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವರದಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿದ್ದು, ಕೆಲವು ಸ್ತರಗಳಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ, ದೇಶದ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಏರುವುದು ಇವೇ ಮುಂತಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ದಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದೆಯಾದರೂ, ಅನೇಕ ವಿಚಾರಗಳಲ್ಲಿ ಗೊಂದಲಮಯ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಿರುವುದೆಂಬುದಂತೂ ನಿರ್ವಿವಾದ.

★

50-00. ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ಇಲ್ಲ. ಕಂಪೆನಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕನಿಷ್ಠ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿ ಪತ್ರ ಮೌಲ್ಯ ರೂ. 1000.00ದಷ್ಟಿದೆ. ಆವರ್ತಕ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ. ಗುತ್ತಿಗೆ, ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ವಸತಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಮಾತ್ರ ಆವರ್ತಕ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕನಿಷ್ಠ ಮೊತ್ತ ರೂ 100.00 ಇರುತ್ತದೆ. ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

## 3 ಠೇವಣಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು 46 ದಿವಸದಿಂದ ಆರಂಭಿಸಿ 10 ವರುಷಗಳ ವರೆಗಿನ ಯಾವುದೇ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ 1ರಿಂದ 5 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಗರಿಷ್ಠ ಮೂರು ವರುಷಗಳ ಅವಧಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತವೆ. ಗುತ್ತಿಗೆ : ಹಣಕಾಸು : ವಸತಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ಕಂಪನಿಗಳು 5 ವರ್ಷಗಳ ವರೆಗೆ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದು, ಎರಡು ಅಥವಾ ಮೂರು ವರುಷಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತವೆ. ಗುತ್ತಿಗೆ, ಹಣಕಾಸು, ವಸತಿ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು 25 ತಿಂಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಗೆ ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

## 4 ಬಡ್ಡಿಯ ದರ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯ ಮೇಲೆ ಶೇ. 6ರಂತೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಿದರೆ ಸಾವಧಿ ಖಾತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಶೇ. 11ರಿಂದ ಶೇ. 13ರ ವರೆಗೆ ಠೇವಣಿಯ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಶೇ. 1ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯ ಮೇಲೆ ಶೇ. 5.5ರಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿ ದೊರೆತರೆ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಶೇ. 10ರಿಂದ ಶೇ. 13.5ರ ವರೆಗೆ ಠೇವಣಿಯ ಕಾಲಾವಧಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಠೇವಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ಗರಿಷ್ಠ ಶೇ. 15ರವರೆಗೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ನೀಡಬಹುದಾದ ಬಡ್ಡಿದರದ ಮೇಲೆ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ಮಾತ್ರ ಇರುವುದರಿಂದ ಕೇವಲ 1 ವರ್ಷದ ಅವಧಿಗೆ ಶೇ. 15 ರಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುವ ಕಂಪನಿಗಳೂ ಇವೆ. ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿದರ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಗೊಳಪಟ್ಟು ಕಂಪನಿಯ ವಿವೇಚನೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದೆ.

## 5 ಬಡ್ಡಿ ಪಾವತಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ

ಬ್ಯಾಂಕು, ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯ ಮೇಲೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಆರು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಒಮ್ಮೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿ ಮೂರು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಇಲ್ಲವೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪುನರ್ವಿನಿಯೋಜನೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿನಿಯೋಜಕ ಇಚ್ಛಿಸಿದರೆ ತನಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಟ್ಟ ನೀಡಿ ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆಯೂ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ 6 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಬಡ್ಡಿ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕಿ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಮೂರು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಬಡ್ಡಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ತಿಂಗಳ ವಟ್ಟ ನೀಡಿ ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಬಡ್ಡಿ ಪಡೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯವುಂಟು.

## 6 ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಆಕರವಾದ ಬಡ್ಡಿಯೂ ಸೇರಿ ಶೇ. 75ರಷ್ಟು ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಇದೆ. ಆ ಸಾಲದ ಮೇಲೆ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ನೀಡಲಾಗುವ ಬಡ್ಡಿಗಿಂತ ಶೇ. 2ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿ ಆಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. (ಬಡ್ಡಿ ತೆರಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ) ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ಈ ಸೌಲಭ್ಯ ದೊರಕದು. ಕೆಲ ಕಂಪನಿಗಳು ಮಾತ್ರ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣ, ಬಡ್ಡಿಯ ದರ, ಸಾಲ ನೀಡಲು ಠೇವಣಿ ಎಷ್ಟುಕಾಲ ಕಳೆದಿರಬೇಕು ಎಂಬುದು ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕಂಪನಿಗೆ ಬದಲಾಗುವುದರಿಂದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಲಾಗದು.

## 7 ಠೇವಣಿಯ ಅವಧಿಪೂರ್ವ ಪಾವತಿ

ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಲ್ಲಿಟ್ಟ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಅವಧಿಗೆ ಪೂರ್ವ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವುದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಿವೇಚನಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬಿಟ್ಟಿದ್ದು. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿನ ಅವಧಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸಬಹುದಾದ ಬಡ್ಡಿಯಲ್ಲಿ ಶೇ 1ರಷ್ಟು ಕಡಿತ ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು 6 ತಿಂಗಳು ಮುಗಿಯುವ ಮುನ್ನಾ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. 6 ತಿಂಗಳಿಂದ 1 ವರುಷದವರೆಗಿನ ಅವಧಿಯೊಳಗಿನ ಪೂರ್ವ ಪಾವತಿಗೆ ಬಡ್ಡಿ ದೊರೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಲಾವಧಿಯ ಅನಂತರ ಅವಧಿಪೂರ್ವ ಪಾವತಿ ಬಯಸಿದರೆ ಆ ಅವಧಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವ ಬಡ್ಡಿಯ ದರದಲ್ಲಿ ಶೇ. 2ರಷ್ಟು ಕಡಿತ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೆ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡ ಆರೆ ವರ್ಷಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಬಡ್ಡಿ ದೊರಕುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿಡಲಾದ ಸಾವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅವಧಿಗೆ ಮುಂಚೆ ಮರು ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಕಂಪನಿಗಳು ಇಲ್ಲದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಮುಂಚೆ ಅವಧಿಪೂರ್ವ ಪಾವತಿ ಬಯಸಿದಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಇತರ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿಯ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವ ಬಡ್ಡಿಯ ಮೇಲೆ ಶೇ. 1ರಷ್ಟು ಕಡಿತ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

## 9 ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲಣ ಬಡ್ಡಿಗೆ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ

ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಲ್ಲಿನ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪಡೆಯುವ ಬಡ್ಡಿಗೆ ವರಮಾನ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯಿದೆ 1961ರ ಪ್ರಕರಣ 80 ಎಲ್ ಪ್ರಕಾರ ಗರಿಷ್ಠ 7,000.00ವರೆಗೆ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯ್ತಿ ಇದೆ. ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯ ಮೇಲಣ ಬಡ್ಡಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತೆರಿಗೆಯಿಂದ ವಿಮುಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಕಂಪನಿಗಳ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಗಳಿಸುವ ಬಡ್ಡಿಗೆ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯ್ತಿ ಇಲ್ಲ.

1992-93ರ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದ ಪ್ರಕಾರ ಈ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯ್ತಿಯನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಆಲೋಚಿಸಿದ್ದು, ಅನಂತರ ಈ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಕೈಬಿಟ್ಟಿತು.

ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯ ಮೇಲೆ ದೊರೆಯುವ ಬಡ್ಡಿಗೆ ವರಮಾನ ತೆರಿಗೆಯ ಪೂರ್ಣ ವಿನಾಯ್ತಿ ಇದೆ.

## 10 ಠೇವಣಿ ವಿಮೆ

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿದ ಹಣಕ್ಕೆ ರೂ. 30,000.00ವರೆಗೆ ಠೇವಣಿ ವಿಮೆ ಹಾಗೂ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದ ವಿಮಾ ಸೌಲಭ್ಯ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ದಿವಾಳಿಯಿಂದಾಗಿ ಆಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು ರೂ 30,000.00ದ ವರೆಗೆ ನಿಗಮ ತುಂಬಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಈ ಬಗೆಯ ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ರಕ್ಷೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

## 11 ಠೇವಣಿ ಸ್ವೀಕಾರ ಮಿತಿ

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಗಳು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದಾದ ಠೇವಣಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಪಾವತಿಯಾದ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಕಾಯ್ದಿಟ್ಟ ನಿಧಿಯ ಶೇ 25ರಷ್ಟು ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾದರೆ, ಗುತ್ತಿಗೆ, ಹಣಕಾಸು, ವಸತಿ ವ್ಯವಹಾರ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಪಾವತಿಯಾದ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಕಾಯ್ದಿಟ್ಟ ನಿಧಿಯ 10 ಪಟ್ಟು ಠೇವಣಿಯೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಎಲ್ಲ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಎತ್ತಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ ವಿನಿಯೋಜಕ ಬೇಕೆಂದಾಗ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಕಂಪನಿ ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು.

## 12 ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಹಾಗೂ ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಗಳು ಹಲವು ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಠೇವಣಿ ಖಾತೆ

[13ನೇ ಪುಟಕ್ಕೆ

# ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಜನನಿರ್ವಹಣೆ

**'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ 1982ರ ಏಪ್ರಿಲ್ ತಿಂಗಳ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ಒಂದು ಲೇಖನ. ಜನನಿರ್ವಹಣೆ ಕುರಿತ ಚಿಂತನೆ ಅಂದು ಹೇಗೆ ನಡೆದಿತ್ತು ?**

**ಕೆ. ಕೆ. ಅಮ್ಮಣ್ಣಾಯ**
ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಈ ಹಿಂದೆ ಜನನಿರ್ವಹಣೆ ಕೇವಲ ನೇಮಕಾತಿ, ತರಬೇತಿ, ವರ್ಗಾವಣೆ ಮತ್ತು ವೇತನ ಬಟವಾಡೆಗಳಂಥ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಈಚೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದ ನೌಕರ ನಿರ್ವಹಣಾ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಮಹತ್ತರ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ಜನನಿರ್ವಹಣೆ ಹೊಸ ಆಯಾಮಗಳನ್ನು ಕಂಡಿದೆ. ಇಂದು ಜನನಿರ್ವಹಣೆಯೆಂದರೆ ಬರೀ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ. ಇಂದು ಜನನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಅನೇಕ ಹೊಸ ಅಂಶಗಳು ಸೇರಿವೆ. ಅಂಥ ಹೊಸ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದವುಗಳೆಂದರೆ ನೌಕರರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯ, ಮುಕ್ತ ನಿರ್ವಹಣೆ (ಓಪನ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್), ಸುದ್ದಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಲುಪುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ ದೊರಕಿಸುವುದು, ನೌಕರರ ಸಲಹೆ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ನೌಕರರ ಕೆಲಸ ಕಾಣಿಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವುದು, ನೌಕರರನ್ನು ಕೈಕೆಳಗಿನವರೆಂದು ತಿಳಿಯದೆ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುವುದು, ಪ್ರತಿ ಅಧಿಕಾರಿಯೂ ಒಬ್ಬ ನಾಯಕನಂತೆ ವರ್ತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ನೌಕರರು ತಮ್ಮ ಸೇವೆ ಸಾಧನೆಗಳಿಂದ ಸ್ಫೂರ್ತಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು. ಇವನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಜನನಿರ್ವಹಣಾ ರಂಗದ ಹೊಸ ಆಯಾಮಗಳೆಂದು ಕರೆಯಬಹುದು. ನೌಕರರನ್ನು ಬೈದು ಹೆದರಿಸಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಾಲ ಹೋಯಿತು. ಇಂದು ಪ್ರತಿ ಅಧಿಕಾರಿಯೂ ತನ್ನನ್ನು ಅಧಿಕಾರಿಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿಕೊಳ್ಳದೆ ಬರೇ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳ ಗುಂಪೊಂದಕ್ಕೆ ನಾಯಕನೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಇಂದು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಸೇವಾ ನಿಯಮಗಳಿವೆ. ಕಾರಕೂನರಿಗೆ ಮತ್ತು ಉಪಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ದ್ವಿಪಕ್ಷೀಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (ಬೈಪಾರ್ಟಿ ಸೆಟ್ಲ್‌ಮೆಂಟ್) ಇದ್ದರೆ, ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಪಿಳ್ಳೈ ಸಮಿತಿ ಸೇವಾ ನಿಯಮಗಳಿವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಸೇವಾ ನಿಯಮಗಳು ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲೂ ಒಂದೇ ರೀತಿ ಇವೆ. ಹಿಂದೆ ನಗದು ಉತ್ತೇಜಕಗಳ ಮೂಲಕ ನೌಕರರಿಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿತ್ತು. ಇಂದು ಅದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಈಗಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಪದವೀಧರ ಹುಡುಗ ಹುಡುಗಿಯರು ಅನೇಕಾನೇಕ ಆಶೆ ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸೇವೆಗೆ ಸೇರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಹೊಸದಾಗಿ ಸೇರಿದ ಕೂಡಲೇ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಪಂಥಾಹ್ವಾನ ಸ್ವೀಕರಿಸಲೂ ತಯಾರಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ತಮ್ಮ ಶಕ್ತಿ-ಕೌಶಲಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲು ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಅರಸುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದುದರಿಂದ ಹೊಸದಾಗಿ ಸೇರಿದ ಕೂಡಲೇ ನೌಕರರಿಗೆ ಯುಕ್ತವಾದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನೂ ಪಂಥಾಹ್ವಾನಗಳನ್ನೂ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಸ್ವಯಂ ಪ್ರೇರಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿ (ಸೆಲ್ಫ್ ಮೋಟಿವೇಟೆಡ್) ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಸಂಬಳದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಉತ್ತೇಜನ ಒದಗಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಅವಕಾಶ ಮತ್ತು ಸವಾಲುಗಳು ಮಾತ್ರ ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಬಲ್ಲವು.

ಜನನಿರ್ವಹಣ ವಿಭಾಗದ ಮುಂದಿರುವ ದೊಡ್ಡ ಸವಾಲೆಂದರೆ, ನೌಕರರು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಸಾಧನೆಗಳಿಂದ ಸ್ಫೂರ್ತಿ ಮತ್ತು ಉತ್ತೇಜನ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು. ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಹೊಸ ಆಯಾಮಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಲಕ್ಷ್ಯನೀಡಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಈ ಸವಾಲನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಮತ್ತು ಯಶಸ್ಸು ಗಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯ.

## ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ

ಪ್ರತಿ ನೌಕರನೂ ತನ್ನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗಬೇಕೆಂದೂ ತಾನು ಎಲ್ಲರಂತೆ ಮೇಲೆ ಬರಲು ಅವಕಾಶಗಳಿರಬೇಕೆಂದೂ ಬಯಸುತ್ತಾನೆ. ಆದುದರಿಂದ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಜನನಿರ್ವಹಣ ವಿಭಾಗದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ನೌಕರರಿಗೆ ಹೊಸ ಹೊಸ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಅವರಿಗೆ ವಿಪುಲ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಕೊಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಅವರನ್ನು ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ಒಡ್ಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಅವರ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯ. ಸಂಸ್ಥೆ ಮಾತ್ರವೇ ಬೆಳೆದರೆ ಸಾಲದು ; ಅದರಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಜನರೂ ಬೆಳೆಯಬೇಕು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಜೊತೆಯಾಗಿ ಬೆಳೆಯುವ ತತ್ತ್ವದ ಅನುಷ್ಠಾನವಾಗಬೇಕು. ಎಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಿವಿಧ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಹಭಾಗಿತ್ವವಿರುವಂತೆ ನೋಡಬೇಕು.

## ಸಹಭಾಗಿತ್ವ

ಪ್ರತಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೂ ಒಂದು ವಾರ್ಷಿಕ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆ (ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್ ಬಜೆಟ್) ಇರುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸರ್ವಾಂಗೀಣ ಪ್ರಗತಿ ಈ ಯೋಜನೆಯ ಉದ್ದೇಶ. ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಆಧುನಿಕ ಜನನಿರ್ವಹಣೆಯ (ಪೀಪ್ಲ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್) ತತ್ತ್ವವಾದ ಜೊತೆಯಾಗಿ ಬೆಳೆಯುವ ತತ್ತ್ವ ಅಥವಾ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಕೂಡಿ ಬೆಳೆಯುವ (ಗ್ರೋಯಿಂಗ್ ಟುಗೆದರ್) ನೀತಿಯನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಅಂದರೆ ಇಂಥ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಯಿಂದ ಒಂದು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ಸರ್ವತೋಮುಖ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧಿಸಿಕೊಂಡು ದೇಶದ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಯಿಂದ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಯಶಸ್ವಿ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಯತ್ನಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ತನ್ನ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರ ವೈಯುಕ್ತಿಕ ಉನ್ನತಿಗೂ ನೆರವಾಗು

---

# ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆ

12ನೇ ಪುಟದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದುದು]

ಗಳನ್ನು ಒಂದು ಕಡೆಯಿಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಶಾಖೆಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು ಹಾಗೂ ನೇರವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಖರ್ಚಿಲ್ಲದೆ ವ್ಯವಹರಿಸಬಹುದು. ಕಂಪನಿ ಠೇವಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮೂಲತಃ ಪತ್ರ ಮುಖೇನ. ಹಾಗಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಪರ್ಕಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ ತೀರ ಕಡಿಮೆ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚದ ಬಾಬ್ತು ಸಹ ಆಗಿದೆ.

ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲದೆ ಇತರೆ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎಂದರೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಪರಸ್ಪರ ನಿಧಿಗಳು ಸೇರಿವೆ. ಅವುಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಯಾವುದೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಿಯಮಕ್ಕೆ ಒಳಪಡದಿರುವುದರಿಂದ ಅವು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ನೀತಿ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಂಡು ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತಿವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿದ ಹಣಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಯಾವುದೇ ಖಾತರಿ ಇಲ್ಲ. ನಷ್ಟಸಂಭಾವ್ಯತೆ ಬಹಳ ಹೆಚ್ಚು.

★

ತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಈ ತ್ರಿವಿಧ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಏಕ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಾಧಿಸಲು ಇರುವ ಒಂದು ಕೌಶಲ ಎನ್ನಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಸಾವಿರಾರು ಜನ ನೌಕರರಿರುವ ಪ್ರತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲೂ ಜನನಿರ್ವಹಣೆ ಬಹಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯ ಪಡೆಯಬೇಕಾದ ಅಂಶ. ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಂತೂ ಜನನಿರ್ವಹಣೆಯ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯವನ್ನು ಎಷ್ಟು ಒತ್ತಿ ಹೇಳಿದರೂ ಸಾಲದು. "ಜನರೇ ಸಂಸ್ಥೆ" ಎಂದು ನಿರ್ವಹಣ ಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಹೇಳಿರುತ್ತಾರೆ. ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಅದರಲ್ಲಿಯ ಜನರನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೂಪ, ಗುಣ, ಸಂಸ್ಥಾ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಜನರೇ ಅದಕ್ಕೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೂಪ ಗುಣ ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಯಶಸ್ಸು ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ನೌಕರರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಸೇವೆ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆಂಬುದರ ಮೇಲೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಯಶಸ್ಸು ಹೊಂದಿಕೊಂಡಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನೌಕರರು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೂಪವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆಂದು ಹೇಳಿದರೆ ತಪ್ಪಿಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಜನಪ್ರಿಯತೆ ಕೂಡ ನೌಕರರ ದಕ್ಷತೆ, ಸೇವಾ ಮನೋಭಾವ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಕೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

## ತ್ರಿವಿಧ ಉದ್ದೇಶ

ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ಪ್ರತಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಗೆ ಮೂರು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ

1 ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸರ್ವತೋಮುಖ ಹಾಗೂ ಕ್ಷಿಪ್ರ ಪ್ರಗತಿ. ಇಂಥ ಪ್ರಗತಿ ಆರೋಗ್ಯಯುತವಾಗಿಯೂ ಇರಬೇಕು.

2 ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಯಶಸ್ವಿ ನಿರ್ವಹಣೆ, ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲ ವಿತರಣೆಯ ಮೂಲಕ ಹಾಗೂ ಇತರ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ ಜನರ ಆಶೋತ್ತರಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸುವುದು.

3 ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಅಗತ್ಯವಾದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ, ಅವರಿಗೆ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಸವಾಲನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿ ಅವರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಅವರಿಗೆ ಬಡ್ತಿ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಸರ್ವತೋಮುಖ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಠೇವಣಿ ಶೇಖರಣೆ, ಸಾಲವಿತರಣೆ, ಶಾಖಾ ವಿಸ್ತರಣೆ, ಲಾಭಾಂಶದ ಹೆಚ್ಚಳದ ವಿನಿಯೋಜನೆ (ಇನ್‌ವೆಸ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್ಸ್), ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಈ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳಿಗೂ ಏಕಕಾಲದಲ್ಲಿ ಲಕ್ಷ್ಯ ನೀಡಿ ಸರ್ವತೋಮುಖ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧಿಸಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸರಕಾರಿ ವಲಯದಲ್ಲಿದ್ದರೂ ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿಯೇ ಉಳಿಯಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು. ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯದಕ್ಷತೆಯನ್ನು (ಆಪರೇಷನಲ್ ಎಫಿಷಿಯೆನ್ಸಿ) ಲಾಭಾಂಶದ ಮಾನದಂಡದಿಂದ ಸ ರ ಕಾ ರ ಅಳೆಯುವುದು. ಆದುದರಿಂದ ಈ ಎಲ್ಲ ರಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಗತಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯ.

ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಯೋಜನೆಯ ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೂ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿ ಯೋಜನೆಗಳ ನೆರವು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೂ ಒಂದು ಯೋಜಿತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಬೇಕು. ಇದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಗಳಿಂದ ಸಾಧ್ಯ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧಿಸಿಕೊಂಡರೆ ಸಾಲದು. ಜೊತೆಯಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿರುವ ಜನರೂ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಬೆಳೆಯಬೇಕು. ತಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉನ್ನತಿ ಸಾಧಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅವರಿಗೆ ಬಡ್ತಿ ಅವಕಾಶಗಳೂ ಹೆಚ್ಚಬೇಕು. ಅವರ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾಗಬೇಕು. ಅವರಲ್ಲಿ ನಾಯಕತ್ವದ ಗುಣಗಳು ಹೆಚ್ಚಬೇಕು. ಇವೆಲ್ಲ ಅತಿ ಮುಖ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಿಕೊಂಡ ಜನರು ಉದ್ಯೋಗ ತೃಪ್ತಿಯುಳ್ಳವರಾಗಿದ್ದು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಕಾಣಿಕೆ ನೀಡಲು ಶಕ್ತರಿರುತ್ತಾರೆ. ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಪ್ರಥಮ ಮತ್ತು ದ್ವಿತೀಯ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಸಾಧನೆಯ ಮೂಲಕ ತೃತೀಯ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು. ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕು ಬೆಳೆದರೆ, ಅದರ ಶಾಖೆಗಳ ಹೆಚ್ಚಳವಾದರೆ ಬಡ್ತಿ ತನ್ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಈ ತ್ರಿವಿಧ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಸಾಧನೆಯನ್ನು ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

## ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಸವಾಲು

ಮೊದಲು ಹೇಳಿದ ತ್ರಿವಿಧ ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮೂರನೆಯ ಉದ್ದೇಶದ ಸಾಧನೆಯಾಗಬೇಕಾದರೆ, ಎಂದರೆ ನೌಕರರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉನ್ನತಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ, ಅವರಿಗೆ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಸವಾಲು ಇರಬೇಕು. ದಿನನಿತ್ಯದ ಕೌಂಟರ್ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಸವಾಲು ದೊರೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಅದರಿಂದ ಅವರು ಬರೀ ದಿನಚರಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತ ಇರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರ ಉತ್ಸಾಹ ಕ್ರಮೇಣ ಕುಗ್ಗಿ ಬೇಸರಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅಂಥ ನೌಕರರು ಆಶಾಭಂಗಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಸವಾಲು ಸಿಗುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಇದು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಯಿಂದ ಸಾಧ್ಯ. ವಾರ್ಷಿಕ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಪ್ರತಿ ನೌಕರನಿಗೂ ಅವಕಾಶ ಇರಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಅವನಿಗೆ ಯೋಜನಾ ತಂತ್ರಗಳ ಕುರಿತ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಬರುವುದು. ಯೋಜನೆಗಳ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲೂ ಭಾಗವಹಿಸಲು ನೌಕರನಿಗೆ ಅವಕಾಶಗಳು ಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಅವರನ್ನು ಯೋಜನೆಯ ರಚನೆ ಹಾಗೂ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲಿ ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ಒಡ್ಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಅವರ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ವಿಕಾಸವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂಥ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವಿಕಾಸವನ್ನು ಸಾಧಿಸಿಕೊಂಡವರು ಬಡ್ತಿ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಂಡು ನೌಕರಿಯಲ್ಲಿ ಮೇಲೆ ಬರಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ.

## ವಿಕಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಸಹಭಾಗಿತ್ವ

ಅಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬರೀ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿದರೆ ಸಾಲದು. ಅದರ ರಚನೆ ಹಾಗೂ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹಾಗಾದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನೌಕರರ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸವಾಲು ಲಭಿಸಿ ಅವರ ಮುನ್ನಡೆ ಸಾಧ್ಯ. ಆದುದರಿಂದ ವಿಕಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಸಹಭಾಗಿತ್ವ ತತ್ವದ ಅರಿವು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಆಗಬೇಕು. ಇದು ಜೇಸಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ತತ್ವವಾಗಿದೆ. ಜೇಸಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಒಂದು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆ, ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿ ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಪಾತ್ರ ನೀಡಿ ಹಾಗೂ ತರಬೇತಿಯ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳ ತಯಾರಿ ಹಾಗೂ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗುವ ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ಯುವಕ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಒಡ್ಡಿ ಅವರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಜೇಸಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಸಾಧಿಸುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೂಡ ಈ ಸಹಭಾಗಿತ್ವ ತತ್ವವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುವ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಸಮಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಸಾಧಿಸಲು ಇರುವ ಏಕಮಾತ್ರ ಕೌಶಲ. ತಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಕಸನಕ್ಕಾಗಿ, ಸ್ವಂತ ಪ್ರತಿಭೆಯ ವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ನೌಕರರು ಇಂಥ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ರಚನೆ ಹಾಗೂ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಭಾಗವಹಿಸಬೇಕು. ಅಂಥ ಸಹಭಾಗಿತ್ವದಿಂದ ತಮ್ಮ ಮುನ್ನಡೆ ಸಾಧ್ಯವೆಂದು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಾಗ ಮಾತ್ರ ನೌಕರರು ಯೋಜನೆಗಳ ರಚನೆ ಹಾಗೂ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲಿನ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಅರಸಿಕೊಂಡು ಹೋದಾರು. ಆದುದರಿಂದ ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಎಲ್ಲ ಜನರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ತಿಳಿವಳಿಕೆ ನೀಡುವುದು ಅವಶ್ಯ. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ತುಂಬ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಇದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತರಬೇತಿಯ ಮೂಲಕ, ವಾರ್ತಾಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ, ವಿಶೇಷ ಕರಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಯೋಜನೆಯ ತ್ರಿವಿಧ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ಅದು ಎಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಅರ್ಥವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆಗಳಲ್ಲೂ ಪ್ರಕಟನೆಗಳನ್ನು ಹೊರತರಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಜನನಿರ್ವಾಹಕರು ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕು.

## ನಾಯಕತ್ವ

ಜನನಿರ್ವಹಣೆಯ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮಹತ್ತರ ಅಂಶವೆಂದರೆ ಪ್ರತಿ ಅಧಿಕಾರಿಯೂ ತನ್ನನ್ನು ತನ್ನ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳ ಗುಂಪಿನ ನಾಯಕನೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ತಾನು ಮೇಲಧಿಕಾರಿ, ನೌಕರರು ತನ್ನ ಕೈಕೆಳಗಿನವರು ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಸಲ್ಲದು. ಹೀಗೆ ಭಾವಿಸಿದರೆ ಉತ್ತಮ ಆಡಳಿತ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿ ಅಧಿಕಾರಿಯೂ ನಾಯಕನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಗುಣಗಳನ್ನೂ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಜನನಿರ್ವಹಣ ವಿಭಾಗ ಮಾಡಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಜನನಿರ್ವಹಣೆ ಬಹಳ ಕ್ಲಿಷ್ಟವಾದ ಕಾರ್ಯ. ಇದನ್ನು ಅತಿ ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಮಾಡಬೇಕು. ಹಿಂದೆ ಒಡೆಯರು ಮತ್ತು ಕೆಲಸಗಾರರ ನಡುವೆ ಒಡೆಯ ಮತ್ತು ಗುಲಾಮರ ಸಂಬಂಧ ಇತ್ತು. ಆಮೇಲೆ ಧನಿ ಮತ್ತು ಕೆಲಸಗಾರ ಸಂಬಂಧ ಬೆಳೆಯಿತು. ಆ ತರುವಾಯ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿಸುವವರ ಮತ್ತು ನೌಕರರ ಸಂಬಂಧದ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಯಿತು. ಇವೆಲ್ಲ ಹೋಗಿ,ಸಹೋದ್ಯೋಗಿ-ಸಹೋದ್ಯೋಗಿ ಸಂಬಂಧ ಮಾತ್ರವಿದೆ. ಇದನ್ನು ಎಲ್ಲ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು, ನಿಜವಾದ ನಾಯಕರುಗಳಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕು.

ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ನಾಯಕ ಅನುಸರಿಸಬೇಕು. ನೌಕರ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ರೀತಿಯ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಬಹಳ ಅಗತ್ಯ. ಹೊಸ ನಿರ್ಣಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವಾಗ ಎಲ್ಲ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ, ಅವರ ಸಹಭಾಗಿತ್ವವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು. ಅವರನ್ನು ವಿಶ್ವಾಸಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಸಲಹೆ ಸೂಚನೆ ಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಉತ್ತಮ ಸಲಹೆಗಳನ್ನುಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆತರಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಸಹಭಾಗಿತ್ವ ಹೆಚ್ಚುವುದಲ್ಲದೆ ನೌಕರರ ಶಕ್ತಿಗೂ ಪುಷ್ಟಿಯನ್ನು ನೀಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

ಯಾವುದೇ ವೇಳೆ ನೌಕರರು ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದರೆ ಆ ತಪ್ಪುಗಳ ಮೇಲೆ ಹೋರಾಟ ನಡೆಸಬೇಕೇ ವಿನಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅಲ್ಲ. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಪ್ಪು ಮಾಡಲು ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳಿರಬಹುದು. ಅವರಿಗೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಅನಾಹುತ ಸಂಭವಿಸಿರಬಹುದು. ಅಥವಾ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮವೇ ಆದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿರಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ ನಾಯಕ ತಪ್ಪುಗಳಿಗೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಬೇಕು. ಆಮೇಲೆ ಆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಲು ಯತ್ನಿಸಬಹುದು. ದಕ್ಷತೆಗೆ ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳೂ ಇರಬೇಕು. ಕೆಲಸದ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ನ್ಯೂನತೆಗಳಿದ್ದರೆ ಅವನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಲು ಯತ್ನಿಸಬೇಕು. ಈ ರೀತಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ನಿಜವಾದ ನಾಯಕತ್ವ ಪಡೆದು ತಮ್ಮ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳ ವಿಶ್ವಾಸಕ್ಕೆ ಪಾತ್ರರಾದಾರು. ಹಾಗಾದಲ್ಲಿ ಜನ ನಿರ್ವಹಣೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುವುದೆನ್ನಬಹುದು.

## ಮುಕ್ತ ನಿರ್ವಹಣೆ

ಈ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯವಿರುವುದು ಮುಕ್ತ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ. ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಸುದ್ದಿ ಸಾರಗಳು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ದೊರೆಯುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಇದನ್ನು ರಹಸ್ಯವಾಗಿ ಇಡುವುದರಿಂದ ಕಛೇರಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಶಯದ ವಾತಾವರಣ ಬೆಳೆಯಬಹುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಧಾನ ಪ್ರತಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲೂ ಇರಬೇಕು. ನೌಕರರಿಗೆ ಸುದ್ದಿ ಸಾರಗಳನ್ನು ತಲುಪಿಸಲು ಪರಿಪತ್ರಗಳನ್ನೂ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ನಿಯತಕಾಲಿಕಗಳನ್ನೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಳಸಬಹುದು. ಇಂಥ ಮುಕ್ತ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿದ್ದರೆ, ಉತ್ತಮ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಧಾನವಿದ್ದರೆ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರೂ ತಾವು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸದಸ್ಯರು ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ನೌಕರರು ಸುಳ್ಳುಸುದ್ದಿಗಳನ್ನೂ ಗಾಳಿ ಸುದ್ದಿಗಳನ್ನೂ ನಂಬುವರು, ಇದು ತೀರಾ ಹಾಳು. ಸಾಧನೆಗಳ ಕುರಿತಾಗಿ, ಶಾಖೆಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಕುರಿತಾಗಿ, ಪ್ರಗತಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಕಾಣಿಕೆ ನೀಡಿದ ನೌಕರರ ಮತ್ತು ಶಾಖೆಗಳ ಕುರಿತಾಗಿ ಸುದ್ದಿಯನ್ನು ಪ್ರಚುರಪಡಿಸಿ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಅದು ತಲುಪುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಇದು ಅತ್ಯಂತ ಅವಶ್ಯ. ಇದರಿಂದ ಆರೋಗ್ಯಯುತ ಸ್ಪರ್ಧಾ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಬೆಳೆಸಬಹುದು. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಇಂದು ನೌಕರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ತಂತ್ರ ಒಂದು ಹೊಸ ಕೌಶಲವನ್ನು ಮೈಗೂಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅದೇನೆಂದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿರುವ ನೌಕರರು ಜೊತೆಯಾಗಿ ಬೆಳೆಯುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನೂ ಸವಾಲುಗಳನ್ನೂ ಒದಗಿಸಬೇಕು. ನೌಕರರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಅವರ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳದ ರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಅವರ ಶಕ್ತಿ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳದ ರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಅಥವಾ ಅವರ ಉತ್ಪಾದಕತ್ವದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳದ ರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಇಂಥ ಪ್ರಗತಿ ಅವರ ನೌಕರಿಯಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಗತಿಗೂ ಸಹಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ. ನೌಕರರು ಈ ರೀತಿ ಬೆಳೆದು ಆ ಮೂಲಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವಂತಾಗಬೇಕು. ಈ ತತ್ವವನ್ನು ಜನನಿರ್ವಾಹಕರು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಜನ ನಿರ್ವಾಹಕರು ಮುಂದಿನ ಆಗುಹೋಗುಗಳನ್ನು ಮೊದಲೇ ಊಹಿಸಿಕೊಂಡು ಬೇಕಾದ ಯೋಜಿತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೆ ಕಲ್ಪನಾ ಶಕ್ತಿಯೂ ಬೇಕು. ಜನನಿರ್ವಹಣ ವಿಭಾಗ ನೌಕರರ ಆಶೆ ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಜನನಿರ್ವಹಣಕಾರ್ಯ ನೌಕರರ ಬೇಕುಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಇರುವಂತೆ. ಅವರ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿ ಇರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಈಗಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಜನನಿರ್ವಹಣೆಯೂ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಸೇವೆ ಮಾತ್ರ. ಜನನಿರ್ವಹಣ ವಿಭಾಗ ಬರೇ ಅಧಿಕಾರ ಹತೋಟಿಗಳ ಕೇಂದ್ರವಲ್ಲ ಎಂಬ ಸತ್ಯವನ್ನು ಜನನಿರ್ವಾಹಕರು ಮನಗಾಣಬೇಕು. ಹಾಗಾದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಜನನಿರ್ವಹಣೆ ಸರಿಯಾಗಿ ನಡೆದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆರೋಗ್ಯಯುತ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾದೀತು. ★

---

## ವಿಳಾಸ ಬದಲಾವಣೆ

'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ ಚಂದಾದಾರರು ತಮ್ಮ ವಿಳಾಸದಲ್ಲಿ ಆಗುವ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಕೂಡಲೇ ದಯವಿಟ್ಟು ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಪ್ರಧಾನ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ
**ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ**
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕನ್ನಡ ಸಂಘಗಳು
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ ಶಾಖೆ
೨೨, ಜಯಚಾಮರಾಜೇಂದ್ರ ರಸ್ತೆ
ಬೆಂಗಳೂರು ೫೬೦ ೦೦೨

# ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗದ ಅಗತ್ಯ

**ಬಂದವರೊಂದಿಗೆಲ್ಲ ನಗುನಗುತ್ತ ಕುಶಲ ಸಂಭಾಷಣೆ ನಡೆಸುವುದು, ಅವರನ್ನು ಸುಪ್ರೀತರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲು ಖಾದ್ಯ ಪೇಯಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸುವುದು ಮುಂತಾದವಷ್ಟೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಎಂಬ ತಪ್ಪು ಭಾವನೆ ಸಾಮಾನ್ಯ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಇದಕ್ಕಿಂತ ಬಲು ವ್ಯಾಪಕವಾದ್ದು, ಮಹತ್ವದ್ದು. ಅದರ ಸ್ವರೂಪದರ್ಶನವನ್ನು ಈ ಲೇಖನ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.**

**ಎಚ್. ಎಸ್. ಅನ್ನಪೂರ್ಣ**

ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಶಾಖೆ
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಯಾದವಗಿರಿ, ಮೈಸೂರು

ಇಂದಿನ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾದ್ದಾಗಿದೆ. ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಕವಾದ ಸುಧಾರಣೆಯನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಶಿಕ್ಷಣ ಕ್ಷೇತ್ರ, ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮ, ಆಡಳಿತ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹಾಗೂ ವಿಷಮಸ್ಥಿತಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕಾರ್ಯ ಮುಂತಾದವುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಅವಶ್ಯವಾಗಿದೆ. ಆದರೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಬಹುವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಹಾಗೂ ಮಾಧ್ಯಮದಿಂದ ಬಹಳ ಗುಮಾನಿ ಮತ್ತು ಅಪನಂಬಿಕೆಯಿಂದಲೇ ನೋಡಲ್ಪಡುತ್ತಿದೆ. ಕೇವಲ ಮುಗುಳ್ನಗೆಯಿಂದ ಜನರನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡುವುದು ಹಾಗೂ ಕುಡಿಯುವುದು, ತಿನ್ನುವುದು ಮತ್ತು ಮನೋರಂಜನೆಯೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ಕೆಲಸವೆಂದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರ ಭಾವನೆ.

ಆದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಿಂದ ಬೇರೆಯೇ ಆಗಿದೆ. ಪ್ರಚಾರ ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತು ಎರಡನ್ನೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಮೂಲಸಾಧನವನ್ನಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಂಡರೂ ಅದು ಎರಡೂ ಅಲ್ಲ, ಹಾಗೆಂದು ವಾಸ್ತವತೆ, ನೀತಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸಿ, ಒಂದೇ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಹೇರುವ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲ.

## ಅರ್ಥ

ಹಾಗಿದ್ದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಎಂದರೇನು ? ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕುರಿತು ಜನರಲ್ಲಿ ಸದಭಿಪ್ರಾಯ ಮತ್ತು ಮೆಚ್ಚುಗೆ ಮೂಡಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಬೆಳೆಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡುವ ಯೋಜಿತ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶಿತ ಪ್ರಯತ್ನವೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ. ವಸ್ತುಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಆಪ್ಯಾಯಮಾನವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಂದಿಗೆ ಕ್ಲುಪ್ತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಶದಪಡಿಸುವುದೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ಮೂಲ ಮಂತ್ರ.

ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಪಬ್ಲಿಕ್ ರಿಲೇಷನ್ಸ್ 1940ರ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಈ ರೀತಿ ವಿವರಿಸಿತ್ತು: ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ನಡುವೆ ಪರಸ್ಪರ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯನ್ನುಂಟುಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಬೆಳಸಿಕೊಂಡುಬರಲು ಮಾಡಿದ ಒಂದು ಉದ್ದೇಶಿತ, ಮತ್ತು ಯೋಜನಾಧಾರಿತ ಪ್ರಯತ್ನ.

ಈ ವಿವರಣೆಯಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗದೆ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಪಬ್ಲಿಕ್ ರಿಲೇಷನ್ಸ್ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಬದಲಾಯಿಸಿದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕವೆಂದರೆ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿ ಶ್ರೇಯಸ್ಸು ಪಡೆಯಲು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನೆರವಾಗುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ, ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಗುಂಪಿನ ಜನರ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಊರ್ಜಿತಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿಸಲು ಮಾಡುವ ಒಂದು ಪ್ರಯತ್ನ.

ವಾಸ್ತವಸ್ಥಿತಿ, ವ್ಯವಹಾರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನಾಧರಿಸಿ, ದ್ವಿಮುಖವಾದ ಪರಸ್ಪರ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯನ್ನು ನೆಲೆಗೊಳಿಸುವುದೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶವೆಂದು ಸ್ಯಾಂ ಬ್ಲಾಕ್ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಉತ್ತಮ ಭಾವನೆಯನ್ನುಂಟುಮಾಡಲು, ಮತ್ತು ಈವರೆಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲದೇ ಇರುವಂಥ ಅಥವಾ ಸ್ವಲ್ಪವೇ ತಿಳಿದಂಥ ಅಥವಾ ಆಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವಂಥ ವಿಚಾರವನ್ನು ತಿಳಿಯಪಡಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ವಾಸ್ತವಾಂಶವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ, ಅಭಿಪ್ರಾಯ, ವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಪರಾಮರ್ಶೆ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಪ್ರಯೋಗ ಒಂದೆಡೆಯಾದರೆ, ಹೊಸ ಸಂಪರ್ಕ ಮಾಧ್ಯಮದ ಬಳಕೆ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ ಇನ್ನೊಂದೆಡೆಯಿದ್ದು ಇವೆರಡೂ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಅತ್ಯಗತ್ಯವೆಂದು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ.

ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯೊಂದಿಗೆ, ಸಿಬ್ಬಂದಿ, ಗ್ರಾಹಕ, ಸಮಾಜ, ಮಾಧ್ಯಮಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರದ ಮಹತ್ವ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಸಾಕಷ್ಟು ವಿಸ್ತೃತಗೊಳಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧ, ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಪರಿಹಾರ ಒದಗಿಸುವ ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ಷುಬ್ಧ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನೆದುರಿಸುವ ವಿಧಾನ—ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಡಳಿತ ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕೌಶಲದಿಂದಾಗಿ, ಆಡಳಿತವರ್ಗದ ನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಪೂರಕವೆಂದು ಹಾಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಂಬಲ ಮತ್ತು ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಗಳಿಸುವಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಸಹಾಯಕವಾಗಬಲ್ಲದೆಂಬುದನ್ನು ಮನಗಾಣಲಿದೆ.

ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿಯೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಬಹಳ ಉಪಯುಕ್ತವೆಂದು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಸಿದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ, ನೌಕರರ ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ವರ್ಗದ ನಡುವಣ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯ ಮತ್ತು ಘರ್ಷಣೆಯನ್ನು ತೊಡೆದುಹಾಕುವಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಇನ್ನಷ್ಟು ಉತ್ತಮಪಡಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಇಂದಿನ ಹಲವಾರು ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.

## ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಆರು ಮುಖ್ಯ ಹಂತಗಳಿವೆ :

### 1 ಪರಿಕಲ್ಪನೆ

ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ವರೂಪ, ಅದರ ತತ್ಕ್ಷಣದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಮತ್ತು ಗುರಿ, ಯಾವ ರೀತಿಯ ಜನರನ್ನು ಎಷ್ಟು ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕೆಂದು ಹಾಗೂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬಗೆಗಿನ ಅವರ ಸದ್ಯದ ನಿಲುವು ಇವೇ ಮುಂತಾದ ಊಹೆಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿದ ಒಂದು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಯೋಜನೆಯೊಂದಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಆರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ.

### 2 ಸಂಗ್ರಹ

ಜನಾಭಿಪ್ರಾಯ ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ಅವರ ಅನ್ನಿಸಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪರಾಮರ್ಶಿಸಿ ಅದನ್ನು ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಗೆ ತಿಳಿಯಪಡಿಸುವುದು. ಹೀಗೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ವಿವೇಚನಾಯುತ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

### 3 ಯೋಜನೆ

ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಜನಾಭಿಪ್ರಾಯ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಬಳಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕಾರ್ಯನೀತಿಯ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನವನ್ನು ರೂಪಿಸುವಲ್ಲಿ ಮುಂದಾಗುತ್ತದೆ.

### 4 ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ

ಒಮ್ಮೆ ಪ್ರಚಾರ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಯೋಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟು, ಅದು ಅಂಗೀಕೃತವಾದ ಮೇಲೆ ಎಲ್ಲಾ ಹಂತದಲ್ಲಿಯೂ ಸಮರ್ಥ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕಾಧಿಕಾರಿಯಾಗಲಿ, ತತ್ಸಂಬಂಧವಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಹಾಗೂ ಆದೇಶಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಏನಿದ್ದರೂ ಸೂಕ್ತ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನವನ್ನು, ಸಲಹೆಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದು.

### 5 ಸಂವಹನ

ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಉದ್ದೇಶಿತ ಜನಸಮೂಹಕ್ಕೆ ವಿವರವಾಗಿ ತಿಳಿಯಪಡಿಸಬೇಕು. ಹೀಗೆ ತಿಳಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತ ಮಾಧ್ಯಮ ಹಾಗೂ ಸರಿಯಾದ ಜನಸಮೂಹದ ಆಯ್ಕೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯ.

### 6 ಪರಾಮರ್ಶೆ

ಯೋಜಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನಾಧರಿಸಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗದವರು ತಮ್ಮ ಮೊದಲಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಯಾವುದೇ ಲೋಪದೋಷಗಳಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಿಕೊಂಡು ಮತ್ತಷ್ಟು ಯಶಸ್ವಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

**ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ನಿರ್ವಹಣ ಕೌಶಲ :** ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗವು ಎರಡು ವಿಧವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು—ನಿಯಂತ್ರಣ ಇರುವುದು ; ಮತ್ತೊಂದು—ಯಾವುದೇ ನಿಯಂತ್ರಣವಿದಿಲ್ಲರುವುದು.

ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆ, ಕೈಪಿಡಿ, ಪ್ರಕಟಣೆಗಳು, ಜಾಹೀರಾತು, ಭಿತ್ತಿಪತ್ರ, ಚಲನಚಿತ್ರ, ವಸ್ತುಪ್ರದರ್ಶನ, ಸಭೆ, ಗೋಷ್ಠಿ, ಪತ್ರಕರ್ತರಿಗಾಗಿ ಪ್ರವಾಸ ಇವೆಲ್ಲ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗದಿಂದ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಇವು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗವನ್ನು ತಲುಪುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೊಸ ಮಾಧ್ಯಮಗಳಾದ ಪತ್ರಿಕೆ,ಆಕಾಶವಾಣಿ, ದೂರದರ್ಶನದ ಮೇಲೆ ನೇರ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇಲ್ಲದೇ ಇರುವುದು. ಆದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗ ತಾನು ಯೋಜಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಬೇಕಿದ್ದಲ್ಲಿ ವೃತ್ತಪತ್ರಿಕೆ, ನಿಯತಕಾಲಿಕ, ಆಕಾಶವಾಣಿ ಮತ್ತು ದೂರದರ್ಶನದ ಪೂರ್ಣ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಗಳಿಸಿ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

### ನೌಕರರು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರು

ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಹಾಗೂ ಆಡಳಿತವರ್ಗದವರ ನಡುವೆ ಸೌಹಾರ್ದ ಸಂಬಂಧವೇರ್ಪಡಿಸುವಲ್ಲಿ ನೌಕರರನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಮಾಧ್ಯಮವನ್ನಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರ ಹಿತಕ್ಕಾಗಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೌಲಭ್ಯ, ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ, ಪಿಂಚಣಿ, ಉಪದಾನ, ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿ ಆಹಾರ ಒದಗಿಸುವುದು, ಪುಸ್ತಕ ಭಂಡಾರ, ನೌಕರರ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನ, ಇನ್ನಿತರ ಹಲವಾರು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನೊದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವೆಲ್ಲಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವೇ ಆದರೂ ನೌಕರರ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಗಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲುಆಡಳಿತ ವರ್ಗದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವಿದು ಎಂಬ ಭಾವನೆಯುಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕವಿಭಾಗ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ ವರ್ಗ ಜೊತೆಜೊತೆಯಾಗಿಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕರು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ವೃತ್ತಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾಗುವ ವಿಮರ್ಶೆ ಅಥವಾ ಟೀಕೆಗಳತ್ತ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗ ವಿಶೇಷ ಗಮನ ಹರಿಸುವುದು ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ.ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು, ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಸಮಾಧಾನವಾಗುವಂತೆ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಬೇಕು. ಹಾಗೆಯೇ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿನ ಆಗುಹೋಗುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಷಯ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಸೂಕ್ತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಆಡಳಿತ ವರ್ಗದ ಗಮನಕ್ಕೆ ತರಬೇಕು.

### ಪ್ರಚಾರ

ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಗಮನ ಸೆಳೆಯಲು ಅಥವಾ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪಾದಿತ ವಸ್ತುವಿನ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಪಡಿಸಲು ಪ್ರಚಾರ ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಪ್ರಚಾರದ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ—ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆಯುವುದು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶಿತ ಜನತೆಯ ಮೆಚ್ಚುಗೆ ಸಂಪಾದಿಸುವುದು, ಜಗತ್ತಿಗೆ ವಾಸ್ತವಸಂಗತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಯಪಡಿಸುವುದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದರೆ, ವಸ್ತುಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಯಪಡಿಸಲು ಅನುಸರಿಸುವ ವಿಧಾನವೇ ಪ್ರಚಾರ. ಪ್ರಚಾರ ಎಂದಾಕ್ಷಣ ಜಾಹೀರಾತು ಎಂದು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಂಡರೂ, ಕಿಂಚಿತ್ತೂ ಹಣ ಖರ್ಚು ಮಾಡದೆ ಮಾಧ್ಯಮವನ್ನುಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಪ್ರಚಾರ. ಹಣ ಖರ್ಚು ಮಾಡಿ ಮಾಧ್ಯಮದ ಮೂಲಕ ಪ್ರಚಾರ ಗಿಟ್ಟಿಸುವುದು ಜಾಹೀರಾತು.

ವೃತ್ತಪತ್ರಿಕೆಗಳು, ನಿಯತಕಾಲಿಕಗಳು, ಅಂಚೆ ಕಾರ್ಡ್, ಟಿಕೆಟ್, ಲೇಬಲ್, ವಾಹನಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಪ್ರಚಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಇಷ್ಟೆಲ್ಲಾ ಪ್ರಚಾರದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲಾಂಛನ ಅಥವಾ ಚಿಹ್ನೆ ಮತ್ತು ಅಕ್ಷರವಿನ್ಯಾಸ ಯಾವಾಗಲೂ ಒಂದೇ ರೀತಿಯದಾಗಿರಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಡಬೇಕು.

ವ್ಯಾವಹಾರಿಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನಕ್ಕಿಂತ ವೃತ್ತಿಯನ್ನಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಗತ್ಯ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಭಾಗ ಕೂಡ ತನ್ನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಅರಿತುಕೊಂಡು, ಆಡಳಿತವರ್ಗದೊಂದಿಗೆ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಬೆರೆತು ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಬಲಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯಕವಾಗಬೇಕು. ★

# ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ಹಗರಣ

**ಷೇರುಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಕೋಲಾಹಲ ಹುಟ್ಟಿಸಿ ಸಾವಿರಾರು ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳ ದುರುಪಯೋಗಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾದ ಹಾಗೂ ಹಲವು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನೂ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡ ಭಾರೀ ಹಗರಣ ಕುರಿತ ವಿವರಗಳು ದಿನಗಳೆದಂತೆ ಬಿಚ್ಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಲೇ ಇವೆ. 1992ರ ಮೇ ಕೊನೆಯ ವಾರದಲ್ಲಿ ಮಂಡ್ಯದಲ್ಲಿ ಏರ್ಪಟ್ಟಿದ್ದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಮ್ಮಟದಲ್ಲಿ ಲೇಖಕರು ಮಂಡಿಸಿದ ಪ್ರಬಂಧವನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲಿಂದೀಚೆಗೆ ಎಷ್ಟೋ ಹೊಸ ಸಂಗತಿಗಳು ಬೆಳಕಿಗೆ ಬಂದಿವೆ.**


## ರವೀಂದ್ರ ಬಾಳೀಹಳ್ಳಿ

**ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್**
**ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ ಶಾಖೆ**


ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ–ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿದಿನ ಕಾಣಬರುತ್ತಿರುವ ಹೆಸರು. ಅತೀವ ಚರ್ಚಾಸ್ಪದ, ವಿವಾದಾಸ್ಪದ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಮೂವತ್ತೇಳು ವರುಷದ ಈ ತರುಣ ಭಾರತೀಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಿರುಗಾಳಿಯನ್ನೆಬ್ಬಿಸಿ, ಷೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಯಾರೂ ಊಹಿಸಲಾರದಷ್ಟು ಎತ್ತರಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಹೋದ ಷೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ದಲ್ಲಾಳಿ.

ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ಇತರ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರಿಗಿಂತ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನ. ಅವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿದ ಹಣ ರೂ. 1000 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಅಧಿಕ. ಬಹಿರಂಗವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಕಂಪನಿಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭಾಗವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಆದರೆ ಆ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಭಯ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಮೆಹತಾ ಆ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಹವರ್ತಿಯಾಗಿ ಕಾಣಿಸಿಕೊಂಡರು. ಈ ಕಂಪನಿಗಳ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಮೆಹತಾ ಬಳಸಿಕೊಂಡದ್ದು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸ್ವಾಮ್ಯದ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು.

ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾರನ್ನು ಧೀರೂಭಾಯಿ ಅಂಬಾನಿಗೆ ಹೋಲಿಸಬಹುದೇ ? ಧೀರೂಭಾಯಿ ಅಂಬಾನಿ ಈ ದೇಶದ ಜನತೆಯಲ್ಲಿ ಷೇರು ಸಂಸ್ಕೃತಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿದ್ದು ನಿಜ. ಆದರೆ ಅದು ರಿಲೈಯನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯ ಷೇರುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿತ್ತು—ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿದ್ದ ಎಲ್ಲ ಷೇರುಗಳಿಗಲ್ಲ. ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾನಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಷೇರುಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇದುವರೆಗೆ ಕಂಡಿರಲಿಲ್ಲ.

ಪೋಲೀಸ್ ಬಂಧನದಲ್ಲಿರುವ ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ಈಗ ತುಂಬಾ ವಿವಾದಾತ್ಮಕ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಕೇವಲ ಮೂವತ್ತೇಳು ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಮೆಹತಾ ಗಳಿಸಿದ್ದು ಅಪಾರ–ಹಾಗೆಯೇ ಕಳೆದುಕೊಂಡದ್ದೂ ಕೂಡ. ಕೇವಲ ಕೆಲವು ತಿಂಗಳುಗಳ ಹಿಂದೆ ಜನತೆ ಆತನನ್ನು ಹಣದ ಹರಿಕಾರ ಎಂದು ಕೊಂಡಾಡುತ್ತಿತ್ತು. ಷೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತೇಜಿ ಇದ್ದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಮಾರಿ ಅಥವಾ ಅಡವಿಟ್ಟು ಷೇರುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿದ ಜನ ಇಂದು ತಮ್ಮ ದೌರ್ಭಾಗ್ಯವನ್ನು ಹಳಿಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ದಿನದಿಂದ ದಿನಕ್ಕೆ ಷೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನೂರಾರು ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ ತೊಡಗಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಮೆಹತಾಗೆ ಹಣ ಹೇಗೆ, ಯಾರಿಂದ ಬರುತ್ತಿತ್ತು ಅನ್ನುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಏಪ್ರಿಲ್ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ನಿಧಾನವಾಗಿ ಉತ್ತರ ದೊರಕಲು ಆರಂಭಿಸಿತು. ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬಾಂಡ್ ಹಗರಣ ಈ ಒಗಟನ್ನು ಬಿಡಿಸಿತು. ಸರಕಾರಿ ಬಾಂಡುಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಮೆಹತಾ ಆಟ ಆಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಸರಕಾರಿ ಭದ್ರತೆಗಳು ಅಥವಾ ಬಾಂಡುಗಳು 15ರಿಂದ 30 ವರುಷದ ಅವಧಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ ಆದರೆ ಬಡ್ಡಿ ಮಾತ್ರ ಕಡಿಮೆ (ಪ್ರತಿಶತ 12 5ರಿಂದ 15). ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ಯ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಲು ಸರಕಾರೀ ಬಾಂಡುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುತ್ತವೆ. ಪ್ರತಿದಿನದ ಈ ವ್ಯವಹಾರ ರೂ 1000 ಕೋಟಿಗೂ ಮೀರಿದ್ದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಗೌಪ್ಯತೆ ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಲು ದಲ್ಲಾಳಿಗಳ ಮುಖಾಂತರ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತವೆ. ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ಈ ಗೌಪ್ಯತೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ದುರುಪಯೋಗಪಡಿಸಿಕೊಂಡು ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ರೂ 622 ಕೋಟಿವರೆಗೆ ಬಳಸಿಕೊಂಡರು. ಅದು ನಡೆದದ್ದು ಹೀಗೆ–ಮೆಹತಾ ಹೆಚ್ಚು ಬಡ್ಡಿ ದರದ ಬಾಂಡುಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ದರದ ಬಾಂಡುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡರು. ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದದ ಮೇರೆಗೆ ಕೆಲ ಸಮಯದ ನಂತರ ಅವುಗಳನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಿತ್ತು. ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಲಾಭವಾಗಬೇಕು. ಆದರೆ ಸಟ್ಟಾ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾಗೆ ಇದರಲ್ಲಿ ಲಾಭ ಹೇಗೆಂದರೆ ಸರಕಾರ ಹೊಸ ಸರಕಾರೀ ಬಾಂಡುಗಳ ಬಡ್ಡಿ ದರ ಏರಿಸಿದಾಗ ಹಳೆಯ ಬಾಂಡುಗಳ ದರ ತಕ್ಷಣ ಕೆಳಗೆ ಬರುತ್ತದೆ. ಬಡ್ಡಿ ದರದ ಮೇಲೆ ಜೂಜಾಡುವವನಿಗೆ ಇದರಲ್ಲಿ ತುಂಬಾ ಲಾಭ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮೆಹತಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ರೂ 100 ದರದ ಬಾಂಡುಗಳನ್ನು ರೂ. 97ಕ್ಕೆ ಖರೀದಿಸಿದರು ಅಂದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೇರೆಗೆ ಹತ್ತು ದಿನಗಳ ನಂತರ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗೆ ರೂ 96ರಂತೆ ಮಾರಲು ಆತ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗೆ ಲಾಭವಾಗಬೇಕು ನಿಜ. ಆದರೆ ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸರಕಾರ ಹೊಸ ಬಾಂಡುಗಳ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿ ದರ ಏರಿಸಿದರೆ ಹಳೆಯ ಬಾಂಡುಗಳ ದರ ಕೆಳಗೆ ಬರುತ್ತದೆ—ರೂ 92ಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತದೆ ಅಂದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಮೆಹತಾ ಈಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ರೂ. 92ಕ್ಕೆ ಬಾಂಡುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗೆ ರೂ. 96ರಂತೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಿ, ಪ್ರತಿ ಬಾಂಡಿಗೆ ರೂ. 4ರಂತೆ ಲಾಭ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಪ್ರತಿ ಬಾಂಡಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟ ರೂ 4.

ಇದರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಮೋಸವಾಗಲೀ, ಕಾನೂನುಬಾಹಿರ ಕೃತ್ಯವಾಗಲೀ ಇಲ್ಲ ಎಂದು ಮೆಹತಾ ಹೇಳಿಕೊಂಡರು. ಆದರೆ ಮೆಹತಾ ಮಾಡಿದ್ದೇನು ? ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬಾಂಡುಗಳನ್ನು ಮರು ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಾದಾಗ ಹಾಗೆ ಮಾಡದೇ ಬ್ಯಾಂಕ್ ರಸೀತಿಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಹತ್ತಿರವೇ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡದ್ದು. ಬಹುಶಃ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಕೈವಾಡದಿಂದ ಮಾತ್ರ ಇದು ಸಾಧ್ಯ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕ್ ರಸೀತಿಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದ ಮೆಹತಾ ಅಧಿಕ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಷೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತೆ ತೊಡಗಿಸಿದರು. ಈ ಅಂಶ ಬಯಲಾದ ತಕ್ಷಣ ಮೆಹತಾ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ರೂ 622 ಕೋಟಿ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸಿದರು. ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವರ ನೆರವಿಗೆ ಬಂದದ್ದು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಸತಿ ಬ್ಯಾಂಕ್. ಈಗ ಈ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಹತ್ತಿರ ಸಾಲಪತ್ರ ಮತ್ತು ಹಣ ಎರಡೂ ಇಲ್ಲವೆಂದು ನಂಬಲಾಗಿದೆ. ಕೇವಲ ಬ್ಯಾಂಕ್ ರಸೀತಿಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆದ ಈ ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರಣವಾಗಿ ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಕರಾಡಗೆ ಸುಮಾರು ರೂ. 400 ಕೋಟಿ ನಷ್ಟವಾಯಿತು. ಈಗ ಈ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ದಿವಾಳಿ ಎಂದು ಘೋಷಿಸಿ ಮುಚ್ಚಲಾಗಿದೆ. ಈ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಗ್ರಿಂಡ್ಲೇಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ರೂ 400 ಕೋಟಿ, ಸ್ಟಾಂಡರ್ಡ್ ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ರೂ 500 ಕೋಟಿ, ಕ್ಯಾನ್‌ಫಿನಾ ರೂ 400 ಕೋಟಿ ಕಳೆದುಕೊಂಡಿವೆ.

ಇದಲ್ಲದೇ ಇನ್ನೂ ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ರೀತಿ

ಗಳಿಂದ ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ಹಣ ಗಳಿಸಿದರು.

1. **ಒಂದು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಬಾಡಿಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು :** ಇದು ತುಂಬ ಸರಳವಾದ ಪದ್ಧತಿ. ಮೊದಲು ಒಳ್ಳೆಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಮೆಹತಾ ಅಧಿಕವಾಗಿ ಖರೀದಿಸಿದರು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ : ಎಸಿಸಿ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕಳೆದ ವರುಷ ರೂ 2,000ಕ್ಕೆ ಖರೀದಿಸಿದರು. (ಈಗಿನ ಬೆಲೆ ರೂ 5,000. ಕಳೆದ ತಿಂಗಳು ರೂ 10,000 ದಾಟಿತ್ತು) ಅನಂತರ ಅಸ್ವಸ್ಥ ಅಥವಾ ನಿಂತು ಹೋಗಿರುವ ಕಂಪನಿಯ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು. ಅದರ ಬಂಡವಾಳ ರೂ 5 ಕೋಟಿ ಇದ್ದರೆ ಮೆಹತಾ ಖರೀದಿಸುವುದು ರೂ 2 ಕೋಟಿಗೆ. ಅನಂತರ ಎಸಿಸಿಯ ಕೆಲ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಮಾರಿ ಬಂದ ಲಾಭವನ್ನು ಈ ಕಂಪನಿಯ ಲೆಕ್ಕದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸುವುದು. ಈಗ ಈ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದಂತೆ, ಈ ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳ ದರವೂ ಏರುತ್ತದೆ. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೇ ಮೆಹತಾ ಕಂಪನಿ ಅನ್ನುವದರಿಂದ ಈ ಶೇರುಗಳ ದರ ಮೇಲೆ ಹೋಗುವುದಕ್ಕೆ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ತೇಜನ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಶೇರುಗಳ ದರ ಅತೀ ಎತ್ತರಕ್ಕೆ ಹೋದಾಗ ಮೆಹತಾ ಸ್ವತಃ ಈ ಕಂಪನಿಯ ಕೆಲ ಭಾಗವನ್ನು ಉದಾ : ಶೇಕಡಾ 10ನ್ನು ಮಾರಿ ತನ್ನ ಅಸಲಾದ ರೂ 2 ಕೋಟಿಯನ್ನು ವಾಪಸು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಮೆಹತಾಗೆ ಈ ಕಂಪನಿಯ ಶೇಕಡ 90 ಬಂಡವಾಳ ಪುಕ್ಕಟೆಯಾಗಿ ಸಿಕ್ಕಂತೆ.

2. **ಲಾಭವನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು:** ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ದೊಡ್ಡ ಉದ್ದಿಮೆದಾರನ ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಮೇಲೆ ಏರಿಸುವ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಮೆಹತಾ ಖರೀದಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಅನ್ನುವ ವಿಷಯ ಪ್ರಚಾರ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಂತೆ ಸಹಜವಾಗಿ ಈ ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳ ದರ ಸಿಕ್ಕಾಪಟ್ಟೆ ಮೇಲೆ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಆಗ ಮೆಹತಾ ಈ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಮಾರಿ ಲಾಭ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭ ಮತ್ತೆ ಹೆಚ್ಚಿ ಶೇರುಗಳ ದರ ಇನ್ನೂ ಮೇಲಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಆ ಉದ್ದಿಮೆದಾರ ಹಾಗೂ ಮೆಹತಾ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಲಾಭ. ಉದ್ದಿಮೆದಾರ ಜನತೆಯಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳ ಅಪೇಕ್ಷಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅದು ಸುಲಭವಾಗಿ ದೊರೆಯುವ ಒಂದು ವಾತಾವರಣ ನಿರ್ಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕೆಲ ತಿಂಗಳುಗಳಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಇಬ್ಬರು ಉದ್ದಿಮೆದಾರರು—ಸಿಐಪಿ ಇಂಡಸ್ಟ್ರಿಯ ದಿಲೀಪ್ ತೆರಾಮಲ್ ಹಾಗೂ ರಿಲೈಯನ್ಸ್‌ನ ಧೀರೂಭಾಯಿ ಅಂಬಾನಿ ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳು ಮೇಲೆ ಹೋಗುವುದಕ್ಕೆ ಮೆಹತಾನನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಂಡರು. ಸಿಐಪಿ ಇಂಡಸ್ಟ್ರಿಯ ಶೇರು ದರ ರೂ. 55ರಿಂದ ರೂ. 450ರ ವರೆಗೆ ಮೇಲೆ ಹೋಯಿತು.

[21ನೇ ಪುಟ ನೋಡಿ

## ೨೧ನೆಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಮ್ಮಟ — ಮಂಡ್ಯ

# ಕಮ್ಮಟ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿಯ ವರದಿ

**ಧನಂಜಯ ಭಂಡಿ**
**ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್**
**ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ ಶಾಖೆ**

ದಿನಾಂಕ 24–6–1992ರಂದು ಮಂಡ್ಯದ ಜಿಲ್ಲಾ ಕ್ರೀಡಾಂಗಣವಾದ ವಿಶ್ವೇಶ್ವರಯ್ಯ ಸಂಭಾಗಣದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಮ್ಮಟ–21ರ ಉದ್ಘಾಟನೆ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ 9–30ಕ್ಕೆ ನಡೆದು ಮಂಡ್ಯ ಕಮ್ಮಟದ ಅಧಿಕೃತ ಕಲಾಪಗಳ ಕಾರ್ಯ ಆರಂಭವಾಯಿತು. ಈಗಾಗಲೇ ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ 20 ಕಮ್ಮಟಗಳನ್ನು ಪೂರ್ತಿಗೊಳಿಸಿ ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲೂ ಒಂದು ಕಮ್ಮಟ ನಡೆಸಿ, ಕಾಸರಗೋಡಿನಲ್ಲೂ ಒಂದು ಕಮ್ಮಟ ನಡೆಸಿತ್ತು. ಈಗ ಮಂಡ್ಯದಲ್ಲಿ 21ನೆಯ ಕಮ್ಮಟ ನಡೆಸಿದ್ದರಿಂದ ಮಂಡ್ಯ ಜಿಲ್ಲೆಗೆ ಸಿಕ್ಕ ವಿಶೇಷ ಸ್ಥಾನವೆಂದರೆ, ಇದು ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಎರಡನೆಯ ಕಮ್ಮಟ. ಮೊದಲನೆಯ ಕಮ್ಮಟದ ಹೆಗ್ಗಳಿಕೆ ಮೈಸೂರಿಗಾದರೆ, ಎರಡನೆಯ ಸುತ್ತಿನ ಕಮ್ಮಟದ ಮೊದಲನೆಯದು ಮಂಡ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಂಬ ಹೆಗ್ಗಳಿಕೆಗೆ ಈ ಜಿಲ್ಲೆ ಪಾತ್ರವಾಯಿತು.

ಉದ್ಘಾಟನೆಯನ್ನು ಆದಿಚುಂಚನಗಿರಿ ಮಠಾಧೀಶರಾದ "ಜಗದ್ಗುರು ಶ್ರೀ ಶ್ರೀ ಶ್ರೀ ಬಾಲ ಗಂಗಾಧರನಾಥ" ಸ್ವಾಮೀಜಿಯವರು ದೀಪ ಬೆಳಗಿಸುವುದರಮೂಲಕ ನೆರವೇರಿಸಿದರು. ಶ್ರೀಗಳು ಆಶೀರ್ವಚನ ನೀಡುತ್ತಾ, ಕನ್ನಡದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಜವಾದ ಕಳಕಳಿ ಇರಬೇಕು. ನುಡಿದಂತೆ ನಡೆಯಬೇಕು. ಕೇವಲ ಕನ್ನಡ ಘೋಷಣೆ ಕೂಗಿ ಇಂಗ್ಲಿಷಿನ ವ್ಯಾಮೋಹದಲ್ಲಿ ಸಿಲುಕುವುದು ಸರಿಯಲ್ಲ. ಶಿಕ್ಷಣದಲ್ಲೂ ಕನ್ನಡವನ್ನೇ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಎಂದು ಹೇಳಿದರು.

ಉದ್ಘಾಟನೆಯ ಅನಂತರ ಶ್ರೀ ಶಾಂತರಾಜು ರವರು ನರಸಿಂಹಂ ಸಮಿತಿ ವರದಿಯನ್ನು ಕುರಿತು ಮಾತನಾಡಿದರು. ಹಾಗೂ ಜನರ ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಸಮಿತಿಯ ವರದಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ಸಂಶಯಗಳಿಗೂ ಉತ್ತರ ನೀಡಿದರು. ಸಭಾಧ್ಯಕ್ಷರಾಗಿ ಕಮ್ಮಟ ನಿರ್ದೇಶಕರಾದ 'ಶ್ರೀ ಎಚ್ಚೆಸ್ಕೆ' ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ನಡೆಸಿಕೊಟ್ಟರು.

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸ್ಥಳೀಯ ಶಾಖೆಯ ಎಲ್ಲ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಹಾಗೂ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೂ ಅಲ್ಲದೆ, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾದ ಶ್ರೀ ಶಾಸ್ತ್ರಿಯವರೂ ಅಂದಿನ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಸಹಕಾರವನ್ನಿತ್ತರು.

ಅಂದು ಮಧ್ಯಾಹ್ನ ಶಾಖೆಯಲ್ಲೇ ಏರ್ಪಡಿಸಿದ ಭೋಜನವು ಕಮ್ಮಟಿಗರನ್ನು ಇವರೆಲ್ಲರೂ ಸ್ವಾಗತಿಸಿದ ರೀತಿಯನ್ನು ಸಾರುತ್ತಿತ್ತು. ಪ್ರತಿ ಕಮ್ಮಟಿಗರೂ ಇವರನ್ನೆಲ್ಲ ಸ್ಮರಿಸಿದರು.

ಅನಂತರ ಕಮ್ಮಟದ ಅಧಿಕೃತ ಸ್ಥಳವಾದ ಕೊಮ್ಮರಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವ "ಆದಿಚುಂಚನಗಿರಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿನಿಲಯಕ್ಕೆ" ಎಲ್ಲ ಕಮ್ಮಟಿಗರೂ ತೆರಳಿದರು. ಹೊಸದಾಗಿ ಬಂದ ಎಲ್ಲ ಕಮ್ಮಟಿಗರಿಗೂ ಕಮ್ಮಟದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಹಾಗೂ ಅದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ದೇಶಕರಾದ ಪ್ರಾ. ಎಚ್ಚೆಸ್ಕೆ ವಿವರ ನೀಡಿದರು. ವಸತಿ, ಕಮ್ಮಟದ ಸ್ಥಳ, ಊಟ ಈ ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳೂ ಒಂದೇ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಆದುದರಿಂದ ಕಮ್ಮಟದ ಯಾವ ಕಲಾಪಕ್ಕೂ ತೊಂದರೆಯುಂಟಾಗಲಿಲ್ಲ. ಹಾಗೂ ಸಮಯವನ್ನೂ ವ್ಯರ್ಥ ಮಾಡದೆ ಅತಿ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು.

ದಿನದ ಸಾಮೂಹಿಕ ಕಲಾಪಗಳು ಮುಗಿದರೂ, ಕಮ್ಮಟಿಗರು ಭಾಷಾಂತರ ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಪ್ರಬಂಧದ ಬಗ್ಗೆ ಸಮಯ ವಿನಿಯೋಗಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಇದು ಕಮ್ಮಟಿಗರಿಗೆ ಕಮ್ಮಟದ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ಆಸಕ್ತಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆ. ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕು ಹಾಗೂ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕು ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳನ್ನು ಕಮ್ಮಟಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸಿ ಸಹಕಾರ ನೀಡಿದವು. ಕೆಲವು ಜನರು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಬಂದು ತಮ್ಮನ್ನು ಕಮ್ಮಟದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡರು. ಈ ಕಮ್ಮಟವು ಭಾಷಾಂತರಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತು ನೀಡಿತು. ಒಟ್ಟು ಎಂಟು ಪ್ರಬಂಧಗಳು ಮಂಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟವು. ಕಮ್ಮಟಿಗರೆಲ್ಲರಿಂದ ವಿಮರ್ಶಿಸಲ್ಪಟ್ಟುವು ಹಾಗೂ ಪ್ರಾಚಾರ್ಯರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ದೊರಕಿತು.

ಜನರ ಪ್ರತಿಭೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಅವಶ್ಯ. ಇದನ್ನು ಮುನಗಂಡ ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿಯು ತನ್ನ ಕಮ್ಮಟದ ವಿಶೇಷ ಕಲಾಪವೆಂದು ಆಶುಭಾಷಣ, ರಸ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಏರ್ಪಡಿಸಿದರೆ, ಸ್ಥಳೀಯ ಕವಿಗಳೊಡನೆ ಸೇರಿ ಕವಿಗೋಷ್ಠಿಯನ್ನೂ ಏರ್ಪಡಿಸಿತ್ತು. ಕವಿಗೋಷ್ಠಿಯಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 30 ಜನ ಕವಿಗಳು ಭಾಗವಹಿಸಿದ್ದರು. ಸಭಾಧ್ಯಕ್ಷರಾದ 'ಶ್ರೀ ಎಚ್ಚೆಸ್ಕೆ'ಯವರು ರಚಿಸಿ ಓದಿದ ಕವನವು ಎಲ್ಲರನ್ನೂ ಮೆಚ್ಚಿಸಿತು. ಶ್ರೀ ಎಂ. ಎಸ್. ನರಸಿಂಹ

ಮೂರ್ತಿಯವರೂ ಉಪಸ್ಥಿತರಿದ್ದ ಈ ಕಮ್ಮಟದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಆಗಾಗ ಹಾಸ್ಯದ ರಸದೌತಣ ಲಭ್ಯವಾಯಿತು. ಶ್ರೀಮತಿ ಶಾಂತಿಲಕ್ಷ್ಮಿಯವರ ಪ್ರಾರ್ಥನೆಯೊಂದಿಗೆ ಆರಂಭವಾದ ಈ ಗೋಷ್ಠಿಯನ್ನು ಶ್ರೀ ರಂಗನಾಥರವರು ನಿರೂಪಿಸಿದರು. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಶ್ರೀಮತಿ ಲೀಲಾ ಅಪ್ಪಾಜಿಯವರು ಅತಿಥಿಗಳಾಗಿದ್ದರು. ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮಂಡ್ಯ ಶಾಖೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾದ ಶ್ರೀ ಶಾಸ್ತ್ರಿಯವರೂ ಆ ದಿನ ಉಪಸ್ಥಿತರಿದ್ದರು.

ಸೋಮನಾಥ ದೇವಾಲಯ ಹಾಗೂ ಟಿ. ನರಸೀಪುರಕ್ಕೆ ಕಮ್ಮಟಿಗರು ಭೇಟಿ ಇತ್ತರು. ಅಂದಿನ ಹಾಗೂ ಕೊನೆಯ ದಿನದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಭಾಷಾಧಿಕಾರಿ ಶ್ರೀ ಎಸ್. ಎನ್. ಸುಬ್ಬಣ್ಣನವರು ತಮ್ಮೊಡನಿದ್ದುದು ಕಮ್ಮಟಿಗರಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಹರ್ಷ ತಂದಿತ್ತು. ಕೊನೆಯ ದಿನದ ಮಧ್ಯಾಹ್ನ ಕಮ್ಮಟಿಗರೆಲ್ಲ ಸೇರಿ ಪ್ರಾಚಾರ್ಯರ ಜೊತೆಗೂಡಿ, ಸ್ಥಳೀಯ ದೇವಾಲಯವಾದ "ಕಂಬದ ನೃಸಿಂಹ" ದೇವಾಲಯಕ್ಕೆ ತೆರಳಿ ಭಕ್ತಿಪೂರ್ವಕವಾದ ನಮನ ಸಲ್ಲಿಸಿದರು.

ಅದೇ ದಿನ ಮಧ್ಯಾಹ್ನಾನಂತರ ಸ್ಥಳೀಯರೂ ಆಕಾಶವಾಣಿ ಹಾಗೂ ಟಿ. ವಿ. ಕಲಾವಿದರೂ ಆದ ಶ್ರೀ ಸಿದ್ಧರಾಮ ಹಾಗೂ ವೃಂದದವರಿಂದ ಸುಗಮ ಸಂಗೀತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವಿತ್ತು. ಅವರ ಸಂಗೀತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಸಭಾಂಗಣದಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಜನರು ಆಗಮಿಸಿ ಸಂಗೀತದ ರುಚಿ ಸವಿದರು.

ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 4 ಗಂಟೆಗೆ 'ಆದಿ ಚುಂಚನಗಿರಿ'ಯ ಕಿರಿಯ ಸ್ವಾಮಿಗಳಾದ 'ಶ್ರೀ ಶ್ರೀ ಶ್ರೀ ಶ್ರದ್ಧಾನಂದ' ಸ್ವಾಮಿಗಳ ಅಧ್ಯಕ್ಷತೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಾರೋಪ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ನಡೆಯಿತು. ಸ್ವಾಮಿಗಳು ಆಶೀರ್ವಚನ ನೀಡುತ್ತಾ, "ಶ್ರದ್ಧೆಯಿಂದ ಕಾರ್ಯಸಾಧನೆಗಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ದೈವ ಕೃಪೆಯನ್ನೂ ಬಯಸಬೇಕು" ಎಂದರು.

ಮಂಡ್ಯದ ಪ್ರಮುಖ ಜಿಲ್ಲಾ ಪತ್ರಿಕೆಯಾದ "ಕೊಳಲು" ಸಂಪಾದಕ ಶ್ರೀ ಶ್ರೀಪಾದುರವರು ಸ್ಪರ್ಧಾ ವಿಜೇತರಿಗೆ ಬಹುಮಾನ ವಿತರಣೆ ಮಾಡಿದರು. ಸ್ಥಳೀಯ ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖ್ಯ ಶಾಖೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾದ ಶ್ರೀ ಶ್ರೀನಿವಾಸ್ ರವರೂ ಉಪಸ್ಥಿತರಿದ್ದ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಕಮ್ಮಟಗಿತ್ತಿ ಶ್ರೀಮತಿ ವಿಜಯಲಕ್ಷ್ಮಿಯವರ ಪ್ರಾರ್ಥನೆಯೊಂದಿಗೆ ಆರಂಭಗೊಂಡಿತು. ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ನಿರೂಪಣೆ ಶ್ರೀ ಶಿವರುದ್ರಯ್ಯನವರಿಂದ. ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಕಮ್ಮಟಿಗರೂ ಭಾರವಾದ ಹೃದಯದಿಂದ ಒಬ್ಬರನ್ನೊಬ್ಬರು ಅಗಲುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಯಿತು.

ಕಮ್ಮಟದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳ ಬೆನ್ನೆಲುಬು ಸ್ಥಳೀಯ ಶಾಖೆಯ ಕಾರ್ಯಕರ್ತರಾದ ಶ್ರೀ ರಂಗನಾಥರು. ಕಮ್ಮಟಿಗರೆಲ್ಲರಿಗೆ ಚಾಲನೆ ನೀಡಿದವರು ಶ್ರೀ ಪಾ. ರಾಜಗೋಪಾಲ. ವಸತಿ ಹಾಗೂ ಕಮ್ಮಟಕ್ಕೆ ಸ್ಥಳ ನೀಡಿದವರು ಪೂಜ್ಯ ಶ್ರೀ ಶ್ರೀ ಶ್ರೀ ಸ್ವಾಮಿಗಳು. ಊಟದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳ ಭೋಜನಾಲಯದ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ ಶ್ರೀ ಮಂಜುನಾಥರವರಿಂದ. ರಾಜ್ಯಮಟ್ಟದ ಅನೇಕ ಪತ್ರಿಕೆಗಳೂ ಸ್ಥಳೀಯ ಪತ್ರಿಕೆಗಳೂ ಪ್ರಚಾರ ಹಾಗೂ ಸುದ್ದಿ ನೀಡಿದವು. ಮಂಡ್ಯದ ಕಬ್ಬು, ಬೆಲ್ಲ ಹಾಗೂ ಕಬ್ಬಿನ ಹಾಲಿನ ರುಚಿಯೂ ಕಮ್ಮಟಿಗರಿಗೆ ಆಹ್ಲಾದ ನೀಡಿತು.

ಕಮ್ಮಟ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿಯಾಗಿ ಶ್ರೀ ಧನಂಜಯ ಭಂಡಿ ಎಲ್ಲರ ಸಹಕಾರಕ್ಕಾಗಿ ಮೆಚ್ಚಿಗೆ ಸೂಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ★

---

# ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ಹಗರಣ

[20ನೇ ಪುಟದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದುದು]

ಈ ರೀತಿ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರ ಜತೆ ಜಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವದರಿಂದ—ಎಪಿಸಿ, ಆ ಪೊ ೀ ಲೊ ೀ ಡಾಯರ್ಸ್, ಎಸಿಸಿ, ಗುಜರಾತ್ ಅಂಬುಜಾ ಸಿಮೆಂಟ್ ಮುಂತಾದ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಮೆಹತಾ ಕನಿಷ್ಠ ಪ್ರತಿಶತ 5 ಬಂಡವಾಳ ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ.

ಎಷ್ಟೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರೂ ಅವುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದ (ಡೆಲಿವರಿ) ಮೆಹತಾಗೆ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದವು. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಇಂಡಿಯನ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪ್ರೆಸ್ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ—'ನಾನು ಷೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದಾಗ ಚೆಕ್ ಮುಖಾಂತರ ಹಣ ನೀಡುತ್ತೇನೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪರಸ್ಪರ ನಿಧಿಗಳು, ದೊಡ್ಡ ಕಂಪನಿಗಳು, ಶ್ರೀಮಂತ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ನನಗೆ ಹಣ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ' ಎಂದು ಮೆಹತಾ ಬಹಿರಂಗವಾಗಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.

ಹರ್ಷದ್ ಮೆಹತಾ ಜತೆ ಈ ಹಗರಣದಲ್ಲಿ ದೇಶದ ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕರ್‌ಗಳ ಹೆಸರುಗಳು ಸೇರಿಕೊಂಡಿವೆ. ಭಾರತ ಸರಕಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ ಶ್ರೀ ಮಹಾಂತೇಶ್‌ಸಿಂಗ್ ಅಹಲುವಾಲಿಯಾ ಹೇಳುವಂತೆ—'ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಲೋಪದೋಷಗಳಿಂದಾಗಿ ಹಾಗೂ ಕಾನೂನನ್ನು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಾಗೆ ತಿರುಚಿಕೊಳ್ಳುವದರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಶಾಮೀಲಾಗಿರುವದರಿಂದ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಈ ಹಗರಣದಲ್ಲಿ ತಪ್ಪಿತಸ್ಥರೆಂದು ಸಿದ್ಧವಾದರೆ ಅವರು ಯಾರೇ ಆಗಿರಲಿ ಶಿಕ್ಷೆ ತಪ್ಪಿದ್ದಲ್ಲ.'

ಈ ಹಗರಣದ ತಪಾಸಣೆಯನ್ನು ದೇಶದ ಪ್ರಮುಖ ತನಿಖಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಸಿಬಿಐಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಕೇವಲ ಒಬ್ಬ ದಲ್ಲಾಳಿ ರೂ. 2,000 ಕೋಟಿಗೂ ಮೀರಿ ಹೇಗೆ ಹಣ ದುರುಪಯೋಗ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಲ್ಲ? ಇದು ಎಲ್ಲರೂ ಕೇಳುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಶ್ನೆ. ಇದು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿರುವ ದೋಷ ಆಗಿರಬಹುದು. ಸಿ ಬಿ ಐಯ ತನಿಖೆ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಂತೆ ದೇಶದ ಷೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕಳವಳ. ಷೇರುಗಳ ದರ ಅಧೋಮುಖ. ತಪ್ಪಿತಸ್ಥರು ಯಾರೇ ಆಗಲಿ — ಅವರನ್ನು ಶಿಕ್ಷಿಸುವುದಾಗಿ ಸರ್ಕಾರ ಘೋಷಿಸಿದೆ. ಹೊಸ ಹೊಸ ಸಂಗತಿಗಳು ಬೆಳಕಿಗೆ ಬರುತ್ತಿವೆ. ★

# ಮಗನ ಕೆಲಸ

'ಏನು ರಾಮಣ್ಣ? ಆರೋಗ್ಯವಾಗಿದ್ದೀಯಾ? ಮಕ್ಕಳು ಏನ್ ಮಾಡ್ತಾ ಇದ್ದಾರೆ?'

'ಸೆಂದಾಗಿವ್ನಿ ಬುದ್ದಿ. ದೊಡ್ಡ ಕೆಲಸದಲ್ಲವ್ನೆ.'

'ಎಲ್ಲಿ?'

'ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಾಗೆ, ಸ್ವಾಮಿ.'

'ಪರವಾಗಿಲ್ಲಯ್ಯ, ನಿಂಗೇನು ಯೋಚನೆ ಇಲ್ಲ ಬಿಡು.'

ಸಂಬಳ ಏನೋ ಬತ್ತದೆ ಸ್ವಾಮಿ. ಆದರೆ ರಕ್ತ ಹೀರೋ ಕೆಲ್ಸ. ನಂಗೆ ಇಷ್ಟಾ ಇಲ್ಲ.'

'ಬ್ಯಾಂಕಿಂದು ರಕ್ತ ಹೀರೋ ಕೆಲಸ ಅಂತ ಯಾರಯ್ಯ ಹೇಳಿದ್ದು. ಬಡ್ಡಿ ಜಾಸ್ತಿ ಇರಬಹುದು. ಅದು ಬ್ಯಾಂಕಿನವರು ಹಾಕಲೇಬೇಕು.'

'ಅವ್ನು ಯಾವ ಬಡ್ಡಿ ಹಾಕ್ತಾನೆ ಬುದ್ಧಿ? ರಕ್ತ ಹೀರೋದೆ.'

'ಅದ್ಯಾವ್ದಯ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕು?'

'ಅದೇ ಸ್ವಾಮಿ, ಬ್ಲಡ್ ಬ್ಯಾಂಕು!'

— ಪು. ರಾ. ಮುರಳೀಧರ

# ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಹಣಕಾಸು ನೆರವು

**ಹೆಚ್ಚಿನ ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನದ ಅವಲಂಬನೆಯಿಲ್ಲದೆ ಅಧಿಕ ಲಾಭ ತರುವ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಹೊಸ ಘಟಕಗಳು ಪ್ರವೇಶಿಸುತ್ತಿವೆ. ಇವಕ್ಕೆ ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ನೀಡುವುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ಅನುಭವ. ಈ ಕುರಿತ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಅರಿವು ಇರುವುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ.**

**ಬಿ. ಎಸ್. ಚಂದ್ರಶೇಖರ**
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ ಶಾಖೆ

ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮ ಒಂದು ಲಾಭದಾಯಕ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆ. ಪ್ರಾಚೀನ ಕಾಲದಿಂದಲೂ ರೂಢಿಯಲ್ಲಿರುವ ಉದ್ಯಮವಿದಾದರೂ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕಳೆದೆರಡು ದಶಕಗಳಿಂದ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಉದ್ಯಮವಿದು. ನಮ್ಮ ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮದ ಪಾಲೂ ಇದೆ. ವಿಶ್ವ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಸ್ಥಾನ ಭದ್ರಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ.

ಹೆಚ್ಚಿನ ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನದ ಅವಲಂಬನೆಯಿಲ್ಲದೆ ಅಧಿಕ ಲಾಭತರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾದುದರಿಂದ ಈಗೀಗ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಹೊಸ ಘಟಕಗಳು ಪ್ರವೇಶಿಸುತ್ತಿವೆ. ಈ ಘಟಕಗಳು ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ನೆರವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಲ್ಲದ ಈ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ನೀಡುವುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ಅನುಭವ. ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ದುಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳ ನೆರವು ಕುರಿತ ಸ್ಪಷ್ಟ ನಿಲುವುಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ಉದ್ಯಮದ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಪರಿಚಯ ನೀಡಿ ಇದಕ್ಕೆ ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವುದು ಪ್ರಸ್ತುತ ಲೇಖನದ ಉದ್ದೇಶ. ಓದುಗರ ಕುತೂಹಲ ತಣಿಸಲು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಈ ಉದ್ಯಮದ ಕಿರುಪರಿಚಯವನ್ನೂ ಸೇರಿಸಲಾಗಿದೆ.

## ಗ್ರಾನೈಟ್

ಭೂಗರ್ಭಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಗ್ರಾನೈಟನ್ನು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಭೂಗರ್ಭದ ಉಷ್ಣತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾದ ಹರಳು ಹರಳಾದ ಅಗ್ನಿಶಿಲೆ ಎಂದು ಗುರುತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೆಂಪು, ನಸುಗೆಂಪು, ಬೂದು, ಚುಕ್ಕೆಗಳ ವಿನ್ಯಾಸದ ಬೂದು (mottled grey) ಬಿಳಿ, ಹಸುರು ಅಥವಾ ಕಪ್ಪು ಬಣ್ಣದ್ದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕೆಲ ಬಣ್ಣಗಳ ಮಿಶ್ರಣವೂ ಇರಬಹುದು. ಕ್ವಾರ್ಟ್ಸ್, ಫೆಲ್‌ಸ್ಪಾರ್, ಫೆರೊ ಮೆಗ್ನೀಶಿಯಂ, ಕಾಗೆ ಬಂಗಾರ ಮುಂತಾದ ಖನಿಜಗಳ ಅಸ್ತಿತ್ವದಿಂದ ವರ್ಣಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ವಜ್ರವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿದರೆ ಅತ್ಯಂತ ಕಠಿಣವಾದ ಶಿಲೆಯೇ ಗ್ರಾನೈಟ್. ಗಣಿ ಮತ್ತು ಭೂಗರ್ಭಶಾಸ್ತ್ರ ಇಲಾಖೆಯು ಗ್ರಾನೈಟನ್ನು ಅಲೋಹಗಳ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿದ ಅಪ್ರಧಾನ ಖನಿಜವೆಂದು (minor mineral) ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತದೆ.

ಅಧಿಕ ಸಂಪೀಡನಶೀಲ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳದ್ದಾದುದರಿಂದ (compressive strength) ಗ್ರಾನೈಟ್ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಳಿಕೆ ಬರುತ್ತದೆ. ನುಣುಪಾಗಿ ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಕಟ್ಟಡದ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ, ಕಟ್ಟಡಗಳ ಹೊರಭಾಗದ ಅಲಂಕರಣಕ್ಕೆ ಇದು ಉತ್ತಮ. ಬೃಹತ್ ಶಿಲ್ಪಕ್ಕೆ ಅತ್ಯಂತ ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ಬಳಕೆಯಾಗಬಲ್ಲಂಥ ಗ್ರಾನೈಟ್‌ನಿಂದ ವಿಶ್ವದ ವಿವಿಧೆಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಅದ್ಭುತ ಕಲಾಕೃತಿಗಳು ಮೂಡಿನಿಂತಿವೆ. ಹಿರೋಷಿಮಾದ ಆಟಂಬಾಂಬ್ ದುರಂತದ ಸ್ಮಾರಕ, ವಾಷಿಂಗ್‌ಟನ್ನಿನ ವಿಯಟ್ನಾಂ ಯುದ್ಧ ಸ್ಮಾರಕ, ಟೈವಾನಿನ ಚಿಯಂಗ್‌ಕಾಯ್ ಶೇಕ್ ಸ್ಮಾರಕ ಭವನ ಕರ್ನಾಟಕದ ಬೃಹತ್ ಗೊಮ್ಮಟೇಶ್ವರ ವಿಗ್ರಹಗಳು, ವಿಜಯನಗರದ ಸ್ಮಾರಕಗಳು, ಎಲಿಫೆಂಟಾ ಗುಹೆಗಳು—ಇವೆಲ್ಲ ಗ್ರಾನೈಟ್‌ನಿಂದಾದ ಶಿಲ್ಪಕಲೆಯ ಜ್ವಲಂತ ಉದಾಹರಣೆಗಳು. ಬೆಂಗಳೂರಿನ ವಿಧಾನಸೌಧ, ಕನ್ಯಾಕುಮಾರಿಯ ವಿವೇಕಾನಂದ ಶಿಲಾಸ್ಮಾರಕ, ದೆಹಲಿಯ ಬಹಾಯ್ ಮಂದಿರ ಇಂಥ ಅನೇಕ ಇತರ ಕಟ್ಟಡಗಳನ್ನೂ ಈ ಪಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿಸಬಹುದು.

ಗ್ರಾನೈಟನ್ನು ಹೆಂಚುಗಳು, ಚಪ್ಪಡಿಗಳು, ತೊಟ್ಟಿಗಳು, ಕಟ್ಟೆ, ಫಲಕ, ವಾಷ್ ಬೇಸಿನ್, ಪೀಠಗಳು, ಮೇಜು, ಸ್ನಾನದ ತೊಟ್ಟಿ, ಸ್ತಂಭಗಳು, ಗೋರಿಕಲ್ಲುಗಳು, ಕಲಾತ್ಮಕವಾದ ವಿವಿಧ ಆಕೃತಿಗಳು ಹೀಗೆ ನಾನಾ ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಟೋಕಿಯೋದಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಶಿಲಾಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾನೈಟಿನಿಂದ ತಯಾರಿಸಿದ ಕ್ಸೈಲಫೋನ್ ಮುಂತಾದ ಸಂಗೀತವಾದ್ಯಗಳು ಇದ್ದುವೆಂದರೆ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಬಳಕೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಊಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

## ಗ್ರಾನೈಟ್ ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರ

ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮೂರು ರೂಪಗಳಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಒರಟು ಅಥವಾ ಕಚ್ಚಾ ಗ್ರಾನೈಟ್ ತುಂಡುಗಳು, ಕತ್ತರಿಸಿ ಒಪ್ಪ ಮಾಡಿದ ತುಂಡುಗಳು—ಫಲಕಗಳು, ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಿದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಫಲಕ ಅಥವಾ ಹೆಂಚುಗಳು. ವಿಶ್ವ ಗ್ರಾನೈಟ್ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಂಹಪಾಲು ಯೂರೋಪಿಗೆ ಸಲ್ಲುತ್ತದೆ. ವಿಶ್ವದ ಆಮದು–ರಫ್ತು ವಹಿವಾಟಿನ ಶೇ. 75ರಷ್ಟು ಅದರದೇ. ಗ್ರಾನೈಟನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ದೇಶಗಳು. ಜಪಾನ್, ಇಟಲಿ, ನೆದರ್ಲೆಂಡ್ಸ್, ಯು.ಎಸ್.ಎ., ಯು.ಕೆ., ಜರ್ಮನಿ, ಫ್ರಾನ್ಸ್, ಸ್ಪೈನ್, ಬೆಲ್ಜಿಯಂ ಮುಖ್ಯವಾದವು. ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕೆನಡಾ, ಇಟಲಿ, ಸ್ಪೈನ್, ದಕ್ಷಿಣ ಆಫ್ರಿಕಾ, ಚೀನ, ಪೋರ್ಚುಗಲ್, ಭಾರತ, ದಕ್ಷಿಣ ಕೊರಿಯ, ಆಸ್ಟ್ರೇಲಿಯಾ ಮುಂತಾದವು ಗಣನೆಗೆ ಬರುತ್ತವೆ.

ಭಾರತದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ವರ್ಷೇವರ್ಷೇ ಏರುತ್ತಿದೆ:

| ವರ್ಷ | ರಫ್ತು ಮೌಲ್ಯ (ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳಲ್ಲಿ) |
|---|---|
| 1985–86 | 51.42 |
| 86–87 | 64.55 |
| 87–88 | 103.43 |
| 88–89 | 120.00 |
| 89–90 | 147.00 |
| 90–91 | 180.00 |

ರಫ್ತಾಗುವ ಸಾಮಗ್ರಿಯಲ್ಲಿ ಕರಡು ಗ್ರಾನೈಟ್ ಅಧಿಕ. ಕತ್ತರಿಸಿ ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಿದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರಫ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸಬೇಕೆಂದು ಸರಕಾರದ ಆಶಯ. ಮುಂದಿನ ಐದರಿಂದ ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಿದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರಫ್ತನ್ನು ಒಟ್ಟು ಗ್ರಾನೈಟ್ ರಫ್ತಿನ ಶೇ. 50ರಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗುವಂತೆ ಏರಿಸುವುದು ಸರಕಾರದ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ. ಈ ವರೆಗೆ ರಫ್ತು ಪ್ರಮಾಣದ ಶೇಕಡಾವಾರನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ ಈ ಗುರಿ ಸಾಧಿತವಾಗುವಂತೆ ತೋರಬಹುದು.

| ವರ್ಷ | ಕರುಡು ಗ್ರಾನೈಟ್ | ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಿದ ಗ್ರಾನೈಟ್ |
|---|---|---|
| 1985–96 | 90% | 10% |
| 1989-90 | 85% | 15% |
| 1990–91 | 78% | 22% |

ಹೊಸ ಕಲ್ಲುಗಣಿಗಳ ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುವಾಗ ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡುವ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುವ ಮತ್ತು ಎರಡು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿ ಮುಗಿದ ಮೇಲಾದರೂ ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಿದ ಗ್ರಾನೈಟನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುವ ರಾಜ್ಯ ಸರಕಾರಗಳ ಆಲೋಚನೆ ಉದ್ದೇಶಿತ ಗುರಿ ಸಾಧಿಸಲು ನೆರವಾಗಬಹುದು. 1994–95ರ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ 500 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ಮೌಲ್ಯದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ರಫ್ತಾಗುವುದೆಂದು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಈ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ನೀಡಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮನದಟ್ಟು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.

## ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದನೆ

ಭೂಮಿಯ ಮೇಲ್ಪದರಗಳಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ಖನಿಜ ಇದೆಂಬುದು ತಿಳಿದದ್ದೇ ಆಗಿದೆ. ಕಲ್ಲುಗಣಿಗಳಿಂದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಕಡೆದು ತೆಗೆಯುವ ಕಲೆ ಹಿಂದಿನಿಂದಲೂ ಇದೆ. ಈಗ ಆಧುನಿಕ ಯಂತ್ರ ಉಪಕರಣಗಳ ನೆರವಿನಿಂದ ಈ ಕಾರ್ಯ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ನಡೆಯುವಂತಾಗಿದೆ. ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಮಣ್ಣು, ಸಸ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಕಲ್ಲು ಗುಂಡುಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿದ ಮೇಲೆ ದೊರೆಯುವ ಬಂಡೆಯ ಹಾಸನ್ನು ತಾಯಿ ಬಂಡೆ (mother rock) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಜೆಟ್ ಬರ್ನರುಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ ಕತ್ತರಿಸಿ ತೆಗೆಯಬೇಕಾದ ಭಾಗವನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕಲ್ಲುಗಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುವ ಬರ್ನರುಗಳು, ಕಂಪ್ರೆಸರ್ ಮುಂತಾದ ಯಂತ್ರಗಳಿಗೆ ಡೀಸಲ್ಲನ್ನು ಇಂಧನವಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಂಡೆಯ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣಗೆ ಆಳವಾದ ಸಾಲು ಸಾಲು ರಂಧ್ರಗಳನ್ನು ಕೊರೆದು ಅವುಗಳೊಳಗೆ ನೀರು ಮತ್ತು ಗನ್ ಪೌಡರ್ ತುಂಬಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸ್ಫೋಟದಿಂದ ನೀರು ಒತ್ತಡಕ್ಕೊಳಗಾಗಿ ಈ ಒತ್ತಡದಿಂದ ಕಲ್ಲಿನ ತುಂಡು ಬಂಡೆಯಿಂದ ಬೇರ್ಪಡುತ್ತದೆ. ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಉಳಿ ಮತ್ತಿತರ ಸಲಕರಣೆಗಳು ತುಂಡಿನ ತಳಭಾಗವನ್ನು ಬಂಡೆಯಿಂದ ಬೇರ್ಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸೀಳುಗಳು ಉಂಟಾಗದೆ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ತೆಗೆಯಲು ಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾನೈಟ್ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಮಣ್ಣಿನಿಂದ ನಿರ್ಮಿಸಲಾದ ಇಳಿಜಾರುಗಳ ಮೂಲಕ ಕೆಳಕ್ಕೆ ಉರುಳಿಸಲಾಗಿದೆ, ಅಥವಾ ಕ್ರೇನ್ ಇಲ್ಲವೇ ವಿಂಚ್ ಯಂತ್ರಗಳ ನೆರವಿನಿಂದ ಎತ್ತಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಕ್ರೇನ್ ಮತ್ತು ಸರಪಳಿ ರಾಟೆಗಳ ನೆರವಿನಿಂದ ಲಾರಿಗಳಿಗೆ ಏರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಯಾರೂ ಗುರುತಿಸಬಹುದು. ಗಣಿಗಳಿಗೆ ರಸ್ತೆ ಸಂಪರ್ಕದ ಕೊರತೆ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಲ್ಲುಗಣಿಗಳು ಇರುವ ಸ್ಥಳ ಹೆದ್ದಾರಿಗಳಿಂದ ದೂರವೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಹಾಗೆಯೇ ವಿದ್ಯುತ್ ಮುಂತಾದ ಅಗತ್ಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಅಲಭ್ಯತೆಯೂ ತೊಡಕೊಡ್ಡುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪಾದನೆ ಆರಂಭವಾಗುವ ಮೊದಲೇ ರಸ್ತೆ ನಿರ್ಮಾಣದಂಥ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಅಧಿಕ ವೆಚ್ಚ ತಗಲುತ್ತದೆ — ಕ್ರೇನುಗಳು, ವಿಂಚ್, ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರ್, ಸಂಪೀಡಕಗಳು (compressors) ಟ್ರಕ್ಕುಗಳೇ ಮೊದಲಾದ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಿಗಾಗಿ ವಿಶೇಷ ಧನ ವಿನಿಯೋಜನೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಅಥವಾ ಅವಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಬಾಡಿಗೆ ತೆರಬೇಕು. ಇದೊಂದು ಕಾರ್ಮಿಕ ಪ್ರಧಾನವಾದ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾದ್ದರಿಂದ ಅದರೊಂದಿಗೆ ಬರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಇದ್ದೇ ಇವೆ. ಮಳೆಗಾಲದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ನಡೆಯುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಅಸಾಧ್ಯ.

ಗಣಿಯಿಂದ ಕಲ್ಲು ತೆಗೆಯುವ ಕೆಲಸದ ಪರಿಚಯವಾದ ಮೇಲೆ ಕಲ್ಲು ಕತ್ತರಿಸುವ, ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಕರಣ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಮೇಲ್ನೋಟಕ್ಕೆ ಈ ಕಾರ್ಯ ಸುಲಭವೆನಿಸಬಹುದಾದರೂ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೇ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾನೈಟ್ ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕವೊಂದರಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪಮಾಡಲು, ಕೊಯ್ಯಲು, ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಲು, ತುದಿಗಳನ್ನು ಕತ್ತರಿಸಲು/ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಲು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸಂಸ್ಕರಣ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪ ಮಾಡಲು ಚಕ್ರೀಯ ರಂಪ (circular saw), ಕೊಯ್ಯಲು ಸಮತಲ ಹಾಗೂ ಲಂಬ ಕೊಯಿಶ್ ಯಂತ್ರಗಳು (Horizontal and vertical saw machines), ಸ್ವಯಂ ಪಾಲಿಷಿಂಗ್ ಯಂತ್ರ, ಸ್ವಯಂ ಹೆಂಚು ಕತ್ತರಿಸುವ ಯಂತ್ರ ಕೊರೆಯುವ ಯಂತ್ರ ಮುಂತಾದುವು ಅಗ ವಾಗುತ್ತವೆ. ದೊಡ್ಡ ಗ್ರಾನೈಟ್ ತುಂಡಿನ ಮೇ ವಿಶೇಷ ರೀತಿಯ ಉಕ್ಕಿನ ಪುಡಿಯನ್ನು ಹಾಯಿ ಸಮಾನಾಂತರವಾಗಿ ಜೋಡಿಸಲಾದ ಉಕ್ಕಿ ಬ್ಲೇಡುಗಳಿಂದ ಇಡೀ ತುಂಡನ್ನು ಕೊಯ್ಯುವು ಸ್ಟೀಲ್ ಷಾಟ್ ಗ್ಯಾಂಗ್‌ಸಾ ಯಂತ್ರದ ಕೆಲ ಒಂದು ತುಂಡನ್ನು ಹೀಗೆ ಕೊಯ್ಯಲು 3–4 ದಿ ಬೇಕಾಗಬಹುದು.

ಹಲವು ಟನ್‌ಗಳಷ್ಟು ತೂಗುವ ಗ್ರಾನೈ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕದ ವಿವಿಧ ಭಾ ಗಳಿಗೆ ಸರಿದಾಡಿಸಲು ಓವರ್ ಹೆಡ್ ಕ್ರೇನುಗಳಲ್ಲ ಇತರ ರೀತಿಯ ಕ್ರೇನುಗಳು, ಟ್ರಾಲಿಗಳ ಫೋರ್ಕ್ ಲಿಫ್ಟುಗಳುಳ್ಳ ಒಂದು ಪಕ್ಕಾ ವ್ ಸ್ಥೆಯೇ ಬೇಕು. ವಿವಿಧ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗ ವಿದ್ಯುತ್ತಿನ ಪೂರೈಕೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಸಂಪೀಡಿ ವಾಯುವನ್ನು ಯಂತ್ರಗಳಿಗೆ ಒದಗಿಸುವ ವ್ಯವ ಇವುಗಳ ಜತೆಗೆ ಜಲ ಪುನರ್ಪರಿಚಲನ (wat re-circulation) ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೂ ಇರಬೇ —ಗ್ರಾನೈಟ್ ಸಂಸ್ಕರಣ ಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ನೀರಿನ ಬ ವಿಶೇಷವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಬೇಕಾದ ಅಳತೆಯ ಫ ಗಳಾಗಿ ಕತ್ತರಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಪಾಲಿಷ್ ಯಂತ್ರ ಕೆಲಸ. ಉಕ್ಕಿನ ಪುಡಿಯ ಜತೆಗೆ ಸಿಲಿಕಾ ಕಾರ್ಬೈಡ್, ಸತುವಿನ ಆಕ್ಸೈಡ್ ಮುಂತಾ ರಾಸಾಯನಿಕಗಳನ್ನು ಫಲಕಗಳ ಮೇಲೆ ಹರ ತಿರುಗುವ ಘರ್ಷಕಗಳನ್ನು (abrasive ಬಳಸಿ ಒರಟು ಫಲಕಗಳ ಮೇಲ್ಮೈಯನ ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡಲಾಗುವು ಅಂತಿಮ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಷಿಗೆ ನುಣ್ಣನೆ ಕುರುಂದದ ಪುಡಿಯನ್ನು (fine emery po der) ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪಾಲಿ ಮಾಡಿದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಫಲಕ ಕನ್ನಡಿಯಷ್ಟು ನು ಪಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಲ್ಲಿ ಮು ವಾದುವೆಂದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವ ಜವಾಬ ಆಮದುದಾರ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತೃಪ್ತಿ ಹೊ ದರೆ ಮಾತ್ರ ರಫ್ತು ವಹಿವಾಟು ಸುಗಮವಾ ತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೂ ಉಂಟು. ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಬಹುತೇಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಗ್ರಾ ಟನ್ನು ಕಚ್ಚಾ ತುಂಡುಗಳ ರೂಪದಲ್ಲೇ ರ ಮಾಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತಾರೆ.

## ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯ

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕ, ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ, ತ ನಾಡು, ಒರಿಸ್ಸಾ, ಅಸ್ಸಾಂ, ಬಿಹಾರ, ರ ಸ್ಥಾನ, ಉತ್ತರಪ್ರದೇಶ ಮತ್ತು ಪ ಬಂಗಾಳ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾ

ಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಚಿತ್ತೂರು, ಖಮ್ಮಂ, ಹೈದರಾಬಾದ್, ಪ್ರಕಾಶಂ ಮತ್ತು ವಾರಂಗಲ್ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲೂ, ತಮಿಳುನಾಡಿನಲ್ಲಿ ದಕ್ಷಿಣ ಆರ್ಕಾಟ್, ಧರ್ಮಪುರಿ ಹಾಗೂ ಸೇಲಂ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲೂ ಗ್ರಾನೈಟ್ ನಿಕ್ಷೇಪಗಳಿವೆ.

ದಕ್ಷಿಣ ಭಾರತದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಹರಹಿನ ಬಹುಭಾಗ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಬಹುಅಂಶ ಸಾಧಾರಣ ಕಟ್ಟಡದ ಬಳಕೆಗೆ ಮಾತ್ರ ಬರುವಂಥದು. ಬೂದು, ನಸುಗೆಂಪು ಹಾಗೂ ಕಪ್ಪು ಗ್ರಾನೈಟ್ ಇಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ರಾಜ್ಯದ ವಾರ್ಷಿಕ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದನೆ ಸುಮಾರು 3 ಲಕ್ಷ ಟನ್ನುಗಳೆಂಬುದು ಒಂದು ಅಂದಾಜು. ಕನಕಪುರ, ಅರಕಲಗೂಡು, ಯಳಂದೂರು, ಕೊಳ್ಳೇಗಾಲ, ಶಿರಾ, ತಿಪಟೂರು, ಅಂಕೋಲ ಮುಂತಾದೆಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಕರಿಕಲ್ಲಿನ ನಿಕ್ಷೇಪಗಳೂ, ಮಾಗಡಿ, ಕನಕಪುರ, ಬಳ್ಳಾರಿ, ಸಿರಗುಪ್ಪ, ಸಿಂಧನೂರು, ಕೊಪ್ಪಳ, ಚಿಂತಾಮಣಿ, ಇಳಕಲ್, ಹಾಸನ ಮತ್ತಿತರ ಕೆಲವೆಡೆ ಬೂದು ಮತ್ತು ನಸುಗೆಂಪು ಗ್ರಾನೈಟ್ ನಿಕ್ಷೇಪಗಳೂ ಇವೆ. ಸಿಂಧನೂರು, ಕೊಪ್ಪಳಗಳ ಹಿಮಾಲಯನ್ ನೀಲಿ, ಹಾಸನದ ಹಸುರು ಮತ್ತು ಕನಕಪುರದ ಬಹುವರ್ಣದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಇವು ಹೆಸರು ಪಡೆದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ರೂಪಗಳು. ಇಳಕಲ್ ಕೆಂಪು ಗ್ರಾನೈಟು ಅತ್ಯಂತ ದೃಢವಾದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಕಲ್ಲು. ಇಂಪೀರಿಯಲ್ ರೆಡ್, ರೂಬಿರೆಡ್ ಮುಂತಾದ ಆಕರ್ಷಕ ಹೆಸರುಗಳಿಂದ ಅದು ವಿದೇಶೀ ಖರೀದಿದಾರರನ್ನು ಸೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ.

ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿರುವ 40 ಗ್ರಾನೈಟ್ ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕವು ಬೆಂಗಳೂರು ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿವೆ (29). ಮೈಸೂರು, ಕೋಲಾರ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ತಲಾ 2; ಬಿದರೆ, ಬಳ್ಳಾರಿ, ಬೆಳಗಾವಿ, ಹಾಸನ, ಶಿವಮೊಗ್ಗ, ಮತ್ತಿತರ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೊಂದು ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕಗಳು ಇವೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಸುಮಾರು 30 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳಷ್ಟು ಮೌಲ್ಯದ ಸಂಸ್ಕರಿತ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ರಾಜ್ಯದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಂಗಳೂರು ಹಾಗೂ ಮದರಾಸಿನ ಬಂದರುಗಳ ಮೂಲಕ ರವಾನೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಸರ್ವಋತು ಬಂದರೆನಿಸಿದ ನವ ಮಂಗಳೂರು ಬಂದರಿನಿಂದ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿತವಾದ ಬಹುಪಾಲು ಗ್ರಾನೈಟ್ ರವಾನೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಕರಣಗೊಂಡ ಗ್ರಾನೈಟ್ ರಫ್ತು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಮದರಾಸ್ ಬಂದರಿನಿಂದ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ.

1981ರಲ್ಲಿ 1.22 ಲಕ್ಷ ಟನ್ ಗ್ರಾನೈಟ್ ರವಾನಿಸಿದ ಮಂಗಳೂರು ಬಂದರು 1990ರಲ್ಲಿ 60 ಲಕ್ಷ ಟನ್ ರವಾನಿಸಿದೆ. ರವಾನೆಯಾದ ಗ್ರಾನೈಟಿನ ಮೌಲ್ಯ 10 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳಿಂದ 33 ಕೋಟಿ ರೂಗಳಿಗೆ ಏರಿದೆ ಎಂಬುದು ಅಂಕಿಅಂಶಗಳಿಂದ ತಿಳಿದು ಬರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿಂದ ಇಟಲಿ ಮತ್ತು ಜಪಾನಿಗೆ ಹೋಗುವ ಸರಕು ಅಧಿಕ.

ಭಾರತದಿಂದ ರಫ್ತಾಗುವ ಕಚ್ಚಾ ಗ್ರಾನೈಟ್‌ನ ರಫ್ತು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅಂದಾಜಾಗಿ ಹೀಗೆ ಸೂಚಿಸಬಹುದು :

| | ಮೌಲ್ಯ–ಘನಮೀಟರಿಗೆ (ಯು.ಎಸ್. ಡಾಲರುಗಳಲ್ಲಿ |
|---|---|
| ಕಪ್ಪು ಗ್ರಾನೈಟ್ | 600–1600 |
| ಬಹುವರ್ಣ | 350–550 |
| ಜುಪರಾನ | 400–650 |
| ಕಾಶ್ಮೀರ ಬಿಳಿ | 700–800 |
| ಇಂಡಿಯನ್ ನೀಲಿ | 500–550 |
| ನೇಪಾಳ ಜುಪರಾನ | 475–525 |
| ಬಲ್ಲುಂಡಿ ಕೆಂಪು | 700–800 |
| ಹಿಮಾಲಯನ್ ನೀಲಿ | 470–560 |
| ಪಾರಾಡಿಸೊ | 525–750 |
| ರೂಬಿ ಕೆಂಪು | 550–750 |
| ಕಪ್ಪಂ ಹಸುರು | 350–400 |

ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯದ ಮೌಲ್ಯ ಏರಿರುವ ಈ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮ ಎಷ್ಟು ಲಾಭದಾಯಕವೆಂಬುದನ್ನು ಈ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳಿಂದ ಗ್ರಹಿಸಬಹುದು. ಸಂಸ್ಕರಿತ ಗ್ರಾನೈಟ್‌ನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಚದರಡಿಗಳಿಗೆ ಇಷ್ಟೆಂದು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗುವುದು. ಮೌಲ್ಯಸಂಕಲನದಿಂದಾಗಿ (value addition) ಸಂಸ್ಕರಿತ ಗ್ರಾನೈಟ್‌ನ ಬೆಲೆ ಕಚ್ಚಾ ಗ್ರಾನೈಟಿಗಿಂತ ಬಹುಪಾಲು ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

## ವಿವಾದಗಳು

ರಾಜ್ಯ ಸರಕಾರಗಳ ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀತಿಯಿಂದ ಸಮಸ್ಯೆಯುಂಟಾಗುತ್ತಿದೆಯೆಂದು ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ದೂರುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುವುದೆಂಬ ತಮಿಳುನಾಡು ಸರಕಾರದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಕರ್ನಾಟಕವೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಕೆಲ ರಾಜ್ಯಗಳು ಅನುಸರಿಸತೊಡಗಿವೆ. ಆದರೆ ತಮಿಳು ನಾಡಿನ ರಾಜ್ಯ ಒಡೆತನದ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಈ ನಿಬಂಧನೆಯಿಲ್ಲ. ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಬಂಧವಿಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡುವಂಥ ನೀತಿಯನ್ನು ಎಲ್ಲ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲೂ ಆಚರಣೆಗೆ ತರುವಂತೆ ಆದೇಶ ಹೊರಡಿಸಬೇಕೆಂದು ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಮನವಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಒಡೆತನವು ಖಾಸಗಿಯಾಗಿರಲಿ, ರಾಜ್ಯದ್ದಾಗಿರಲಿ ಈ ನೀತಿ ಏಕಪ್ರಕಾರವಾಗಿ ಅನ್ವಯಿಸುವಂತಾಗಬೇಕೆಂಬ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಆಶಯವನ್ನು ಒಪ್ಪಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಬಹುತೇಕ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಘಟಕಗಳು ಪ್ರತಿಶತ 100ರಷ್ಟು ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವಂಥವು. ಇವು ಗಳಿಸುವ ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಏಕರೂಪದ ನೀತಿಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರುವ ಹೊಣೆ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರದ್ದು.

ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿಯವರು ಹಣ ಕೊಳ್ಳೆ ಹೊಡೆಯುತ್ತಿರುವರೆಂದು ಆರೋಪಿಸಿ ಈ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣಗೊಳಿಸಬೇಕೆಂಬ ಕೂಗೂ ಇದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ–ಖಾಸಗೀಕರಣಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಸಾಕಷ್ಟು ಗೊಂದಲ ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವುದರಿಂದ ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಈಗಿರುವ ಸ್ಥಿತಿಯೇ ಮುಂದುವರಿಯುವುದು ಕ್ಷೇಮ. ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿರುವ ತೊಡಕುಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣಕ್ಕೆ ಆತುರ ಸಲ್ಲ ಎನಿಸೀತು.

ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮದಿಂದ ಪರಿಸರ ನಾಶವಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂಬ ಇನ್ನೊಂದು ವಿವಾದವೂ ಇದೆ. ಕೆಲವರಂತೂ 'ಭೂಮಿತಾಯಿಯನ್ನು ಮಾರುವ ದಂಧೆಯಿದು' ಎಂಬಂಥ ಭಾವಾವೇಶದ ವಾದವನ್ನು ಮುಂದೊಡ್ಡಿದ್ದಾರೆ. ಇತರ ಖನಿಜಗಳಂತೆ ಇದೂ ಒಂದು ಖನಿಜವೆಂಬುದನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟರೆ ಈ ವಿರೋಧದ ಅಲೆ ಕೊಂಚ ತಣಿದೀತಾದರೂ ವಿರೋಧಿಗಳ ವಾದದಲ್ಲಿಯ ತಥ್ಯವನ್ನು ತಳ್ಳಿಹಾಕುವಂತಿಲ್ಲ. ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಕೆಯ ಆಸೆಯಲ್ಲಿ ಭೂಮಿಯ ಮೇಲ್ಪದರವನ್ನು ವಿರೂಪಗೊಳಿಸುವುದು ತರವಲ್ಲ. ಪರಿಸರಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯಾಗದಂತೆ ಮಿತಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಈ ಉದ್ಯಮ ಮುಂದುವರೆಯುವಂತೆ ಗುತ್ತಿಗೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯನ್ನು ರಾಜ್ಯ ಸರಕಾರಗಳು ವಹಿಸಬೇಕು. ಇದು ಕಾರ್ಮಿಕ ಪ್ರಧಾನವಾದ ಉದ್ಯಮವೆಂಬುದನ್ನೂ ಗಮನಿಸಬೇಕು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವೃಕ್ಷ ಸಂಪತ್ತು ನಾಶವಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅನಿಯಂತ್ರಿತವಾಗಿ ಬೆಳೆಯತೊಡಗಿರುವ ಈ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಕಡಿವಾಣ ಹಾಕುವ ವಿವೇಕ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯ ಈಗ ಆರಂಭವಾಗಿದೆ.

## ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಉದರಿ

ಗ್ರಾನೈಟ್ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ನಾಲ್ಕು ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ನೆರವು ನೀಡಬಹುದು :

1. ಅವಧಿ ಸಾಲ
2. ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಉದರಿ
3. ವಿದೇಶೀ ಹುಂಡಿ ವಟಾವಣೆ
4. ನಿರಾಧಾರ ನಗದು ಉದರಿ

## ಅವಧಿ ಸಾಲ

ಕಚ್ಚಾ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಕ್ರೇನ್‌ಗಳು, ವಿಂಚ್, ಟ್ರಾಲಿ, ಸಂಪೀಡಕಗಳು ಮುಂತಾದ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು ಅಗತ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಿಗಾಗಿ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಅವಧಿಸಾಲಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡಬಹುದು. ಒಟ್ಟು ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ 25 ಭಾಗವನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಯು ಸ್ವಭಾಗವಾಗಿ ತರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಅಗತ್ಯಗಳ ಜತೆಗೆ ಜೀಪು ಅಥವಾ ಕಾರುಗಳಿಗಾಗಿ ಅವಧಿಸಾಲ ನೀಡುವ ಅಗತ್ಯವೂ ಕಂಡುಬರಬಹುದು. ಸರಕನ್ನು ನೋಡಿ ಗುಣಮಟ್ಟ ಖಾತರಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿದೇಶೀ ಖರೀದಿದಾರರು ಗಣಿಗೆ ಅಥವಾ ಬಂದರಿಗೆ ಭೇಟಿ ಕೊಡುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯ. ಹೀಗೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕರೆದೊಯ್ಯುವುದಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಉಸ್ತುವಾರಿ ನಡೆಸುವುದಕ್ಕೆ ಇಂಥ ವಾಹನಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ.

ಅವಧಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡಬಹುದಾದರೂ ಗ್ರಾಹಕರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಅವಧಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ರೂಢಿ. ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಒತ್ತು ನೀಡುತ್ತವೆಂಬುದು ತಿಳಿದ ವಿಷಯ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಅವಧಿ ಸಾಲದ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಅವಧಿಸಾಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ (termlending institutions) ಬಿಟ್ಟರೂ ತುರ್ತು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಯಂತ್ರ, ವಾಹನ ಕೊಳ್ಳಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೆರವು ನೀಡಲು ಮುಂದಾಗಬಹುದು.

ಗುತ್ತಿಗೆ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗಣಿಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಪರಭಾರೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಕಚ್ಚಾ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಕಟ್ಟಡದ ಅಗತ್ಯ ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲ. ಕಛೇರಿ ಕಟ್ಟಡ ಮಾತ್ರ ಸಾಕು. ಆದ್ದರಿಂದ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಒತ್ತೆ ಹಾಗೂ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖಾತರಿ ಇವನ್ನುಳಿದು ಬೇರೆ ಆಧಾರ/ಭದ್ರತೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ದೊರೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಖಾತರಿದಾರರ ಒಡೆತನದ ಮನೆ ಮುಂತಾದ ಇತರ ಸ್ಥಿರಾಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಭದ್ರತೆಯಾಗಿ ಪಡೆಯಲು ಅವಕಾಶವಿದ್ದೇ ಇದೆ. ಗ್ರಾನೈಟ್ ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಅವಧಿ ಸಾಲದ ಅಗತ್ಯ ಇನ್ನಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕ ಹೊಂದಿರುವವರು ಕಚ್ಚಾ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉತ್ಪಾದಕರೇ ಆಗಿರುವುದರಿಂದ ಮೇಲೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ನೆರವೂ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕು. ಜತೆಗೆ ಸಂಸ್ಕರಣ ಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುವ ಒಪ್ಪಮಾಡುವ, ಕತ್ತರಿಸುವ, ಕೊಯ್ಯುವ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಷ್ ಮಾಡುವ ಯಂತ್ರಗಳಿಗಾಗಿ; ಓವರ್‌ಹೆಡ್ ಕ್ರೇನುಗಳು, ಟ್ರಾಲಿ, ಲಿಫ್ಟ್‌ಗಳಿಗಾಗಿ; ವಿದ್ಯುತ್ ಸರ್ಕ್ಯೂಟು, ಸಂಪೀಡಿತ ವಾಯು ಪರಿಚಲನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಜಲ ಪುನರ್ಪರಿಚಲನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮುಂತಾದುವಕ್ಕಾಗಿ ಅವಧಿ ಸಾಲ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕದ ಮತ್ತೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಅಗತ್ಯವೆಂದರೆ ಕಾರ್ಖಾನೆಗೆ ಭೂಮಿ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಡ. ಇಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಅವಧಿಸಾಲದ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದರಿಂದ ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯೇ ಅದನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗಬಹುದು.

## ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಉದರಿ

ದೃಢೀಕರಿಸಿದ ಖರೀದಿ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಉತ್ಪಾದಕರು ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಉದರಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ವಿದೇಶೀ ಖರೀದಿದಾರರು ಪತ್ರ, ತಂತಿ, ಟೆಲೆಕ್ಸ್ ಅಥವಾ ಫ್ಯಾಕ್ಸ್ ಮೂಲಕ ಪಡೆದು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಖರೀದಿ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಖರೀದಿ ಮೌಲ್ಯವನ್ನಾಧರಿಸಿ ಉದರಿ ನಿರ್ಧಾರಣ ಮಾಡಬಹುದು. ಸಾಲಗಾರನ ಸ್ವಭಾಗ ಕನಿಷ್ಠ ಶೇ. 10ರಷ್ಟು ಇರಬೇಕು.

ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಉದರಿಗೆ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪುನರ್ಧನವಿರುವುದರಿಂದ ಇಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿದರ ಕಡಿಮೆ (ಶೇ. 15.5). ಆದರೆ ಈ ಕೆಲವು ಮುಖ್ಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು :

(1) ದೃಢೀಕರಿಸಿದ ಖರೀದಿ ಆದೇಶವಿಲ್ಲದೆ ಇಂಥ ಉದರಿ ನೀಡಲು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ.

(2) ಈ ಉದರಿಯನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ರಫ್ತುಸಿದ್ಧತೆಗಾಗಿಯೇ ಬಳಸಬೇಕು. ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಇದನ್ನು ಬಳಸುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ.

(3) ಉದರಿ ಪಡೆದ 180 ದಿನಗಳೊಳಗಾಗಿ ವಿದೇಶೀ ಖರೀದಿದಾರರಿಂದ ಪಾವತಿ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ ಅವಧಿ ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಗರಿಷ್ಠ 90 ದಿನಗಳ ಅವಧಿ ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಅವಕಾಶವಿದೆ.

(4) ಪಾವತಿಯನ್ನು ಹೀಗೆ ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಲ್ಲಿ ರಿಯಾಯತಿ ದರ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಸಾಲಗಾರನು ಮಾಮೂಲಿ ದರದಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾವತಿ ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದುದಕ್ಕೆ ಸಾಲಗಾರರು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಮಜಾಯಿಷಿ ನೀಡಬೇಕು. ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರವು ಸಾಲ ನೀಡಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದಲೇ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತದೆ ; ಅವಧಿ ಮುಗಿದ ನಂತರದಿಂದ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ.

(5) ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಸಾಲವನ್ನು ವಿದೇಶೀ ರವಾನೆ ಹಣದಿಂದಲೇ ಚುಕ್ತಾ ಮಾಡಬೇಕು. ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ.

ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಉದರಿ ಮಿತಿಯನ್ನು ಖರೀದಿ ಆದೇಶಗಳು ಬಂದಂತೆ ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಅಥವಾ ಒಟ್ಟಾರೆ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಿ ಮಿತಿಯೊಂದನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. ಗ್ರಾನೈಟ್ ಘಟಕಗಳ ಇಂಥ ಉದರಿ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು ಕಷ್ಟ. ಉದರಿಅಗತ್ಯ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿದ್ದು ಆ ಮಟ್ಟದ ಉದರಿ ಮಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಬೇಕಾದ ಹಣಕಾಸು ಸ್ಥಿರತೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಆಸ್ತಿಹೊಣೆ ತಃಖ್ತೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವುದಿಲ್ಲ. ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರವಾದ್ದರಿಂದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಕೊಂಚ ಸಡಿಲಿಸಬಹುದಾದರೂ ಭದ್ರತೆಯ ಅಂಶವನ್ನು ಮರೆಯುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ.

ಖರೀದಿದಾರರು ರಫ್ತುದಾರರ ಪರವಾಗಿ ಉದರಿ ಪತ್ರಗಳನ್ನು (letters of credit) ನೀಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಉದರಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಸೂಚಿತವಾದಂತೆ ರಚಿಸಲಾದ ಹುಂಡಿಗಳು ಖರೀದಿದಾರರ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಪಾವತಿಯಾಗಲು ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದರಿ ಪತ್ರಗಳಿದ್ದರೆ ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಯ ಹೊಣೆ ಹಗುರ.

## ವಿದೇಶೀ ಹುಂಡಿ ವಟಾವಣೆ

ಇದು ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ ನೀಡಬಹುದಾದ ಇನ್ನೊಂದು ಸೌಲಭ್ಯ. ಸರಕನ್ನು ರಫ್ತಿಗೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿ ಸಾಗಾಣಿಕೆಗಾಗಿ ಹಡಗಿಗೆ ತುಂಬಲಾಗುತ್ತದೆ. ರಫ್ತುದಾರ ಖರೀದಿದಾರನ ಮೇಲೆ ಹುಂಡಿಯೊಂದನ್ನು ರಚಿಸಿ ಇತರ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಹುಂಡಿಯನ್ನು ವಟಾವಣೆಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಬ್ಯಾಂಕು ಇಂಥ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ವಟಾಯಿಸಬಹುದು.

ವಿದೇಶೀ ಹುಂಡಿ ವಟಾವಣೆ ಮಾಡುವಾಗ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ :

(1) ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉದರಿಪತ್ರದ ಆಧಾರವಿಲ್ಲದೆ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ವಟಾಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

(2) ಉದರಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿರುವ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ರಚಿಸಲಾದ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ವಟಾವಣೆಗೆ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುವುದು. ಸರಕುಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸರಕಿನ ಸಂಖ್ಯೆ, ಗಾತ್ರ, ತೂಕ ಮುಂತಾದ ವಿವರಗಳು ಉದರಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದಂತೆಯೇ ಇರಬೇಕು. ಸರಕು ಇಂಥ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿತವಾದುದೆಂದು ಸೂಚಿಸುವ ಸರಕುಮೂಲಪತ್ರ (letter of origin) ಇರಬೇಕು. ಸರಕನ್ನು ಭಾಗಶಃ ಕಳುಹಿಸಲು ಉದರಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಹಾಗೆ ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನೌಕೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಕಳಿಸಬೇಕೆಂದೂ, ಮಾರ್ಗಮಧ್ಯದಲ್ಲಿ ನೌಕೆ ಬದಲಾವಣೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲವೆಂದೂ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿರುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯ. ಹುಂಡಿಯ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ಉದರಿಪತ್ರದ ಅವಧಿಯನ್ನೂ ತಪ್ಪದೆ ನೋಡಬೇಕು. ಹುಂಡಿಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕರೆನ್ಸಿಯಲ್ಲಿರಬೇಕೆಂಬ ನಿಬಂಧನೆ ಇರಬಹುದು. ಇಂಥ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳನ್ನೂ ಗಮನಿಸಿ ಹುಂಡಿ ವಟಾಯಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಟಾಯಿಸಿದ ಹುಂಡಿಯ ಹೊಬಲಗನ್ನು ರಫ್ತು ಸಿದ್ಧತಾ ಸಾಲವಿದ್ದರೆ ತಪ್ಪದೆ ಆ ಸಾ

ಖಾತೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಚಾಲ್ತಿ ಖಾತೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಿ ಹಣ ಪಡೆಯಲು ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡಬಹುದು.

ವಟಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ವಸೂಲಾತಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಬೇಕು. ಎಲ್ಲ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನೂ ಚಾ--ಚು ತಪ್ಪದೆ ಪಾಲಿಸಲು ವ್ಯಾವಹಾರಿಕ ಅಡಚಣೆ ಇದ್ದಾಗ ಅವಶ್ಯವೆನಿಸಿದಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಾರರಿಂದ ಕ್ಷತಿಪೂರ್ತಿ ಪತ್ರ (indemnity) ಪಡೆದು ಹುಂಡಿಯನ್ನು ಷರತ್ತಿನ ಮೇಲೆ ಪರಕ್ರಾಮಿಸಬಹುದು (negotiation under reserve).

ಗ್ರಾನೈಟ್ ರಫ್ತು ಹುಂಡಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಭಾರೀ ಮೊತ್ತದವಾಗಿದ್ದು ಹುಂಡಿ ಪಾವತಿಯಾಗದಿದ್ದರೆ ಸರಕನ್ನು ವಿಲೇ ಮಾಡುವುದು ತೀರ ತೊಡಕಿನ ಸಂಗತಿ. ಆದ್ದರಿಂದ ಹುಂಡಿ ವಟಾವಣೆಯಲ್ಲಿ ತುಂಬ ಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸಬೇಕೆಂಬುದು ಬ್ಯಾಂಕರರ ಅನುಭವ.

## ನಿರಾಧಾರ ನಗದು ಉದರಿ

ಉತ್ಪಾದನ ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ, ಸಾಗಾಣಿಕೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೆರವು ನೀಡುವುದು ವಾಡಿಕೆಯಲ್ಲವಾದರೂ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ವೆಚ್ಚ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆ ಬರಬಹುದು. ರಫ್ತಾಗುವ ಕಚ್ಚಾ ಗ್ರಾನೈಟಿಗೆ ಅದರ ಮೌಲ್ಯದ ಶೇ. 10ರಷ್ಟನ್ನು ರಫ್ತು ಸುಂಕವಾಗಿ ತೆರಬೇಕೆಂಬ ಧಿಡೀರ್ ಶಾಸನ ಒಮ್ಮೆ ಘೋಷಿತವಾಯಿತು. ಈ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಬ್ಯಾಂಕರರ ನೆರವಿಗೆ ಧಾವಿಸುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಯಿತು. ಇಂಥ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ನಿರಾಧಾರ ನಗದು ಉದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಉದ್ಯಮಿ ಒತ್ತಡ ತರಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ಸಾಲ ನೀಡಲು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲವಾದರೂ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಒತ್ತಡಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿ ನಿರಾಧಾರ ನಗದು ಸಾಲ ನೀಡುವುದು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಬಹುದು.

## ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆಯಲ್ಲಿನ ತೊಡಕು

ಮೇಲೆ ವಿವರಿಸಿದ ಸಂಗತಿಗಳೇನೇ ಇರಲಿ, ಹಣಕಾಸು ನೆರವಿನ ಮಟ್ಟ, ಹಾಗೂ ನೀಡಿಕೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಸಾಕಷ್ಟು ಚರ್ಚೆ ಸಾಧ್ಯ. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವೆನಿಸದ ಈ ಉದ್ಯಮದ ಬುಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ನೆರವು ನೀಡುವಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ರೀತಿಯ ತೊಡಕುಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ. ಈ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಚಿಂತನೆ ನಡೆಯಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಕಲ್ಲುಗಣಿಯನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಉದ್ಯಮಿ ಅಧಿಕ ಹಣ ವಿನಿಯೋಜಿಸಿರುತ್ತಾನೆ. ...ತೆಗೆ ಗಣಿಗಳ ಬಳಿ ಸಂಚಾರಕ್ಕೆ ಅನುವಾಗುವಂತೆ ...ಸ್ತೆ ನಿರ್ಮಾಣವನ್ನೂ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ... ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ತಗಲುವ ವೆಚ್ಚ...ನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಉದ್ಯಮಿಯೇ ಭರಿಸಬೇಕು. ಇಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಹಣ ನೆರವು ನೀಡಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ.

ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಸೂಕ್ತ ಮಾನದಂಡಗಳಿಲ್ಲ.

ಕಚ್ಚಾಸರಕು ಕಲ್ಲುಬಂಡೆಯೇ ಆದ್ದರಿಂದ ಅದಕ್ಕೂ ಅರ್ಧ ಸಿದ್ಧಸರಕಿಗೂ ಸಾಲನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹಣಕಾಸು ನೆರವಿಗೆ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ, ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ ಕೂಲಿ, ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಮೊದಲಾದ ಖರ್ಚುಗಳು ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಖರ್ಚುಗಳಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕರರು ನಿರಾಧಾರ ಸಾಲ ನೀಡಲು ಮುಂದಾಗುವುದು ಕಷ್ಟ.

ರಫ್ತಿಗಾಗಿ ಸರಕು ಸಿದ್ಧವಾಗಿದ್ದರೂ ಕೊಳ್ಳುವವರು ಸಿದ್ಧರಾಗಿರಬೇಕಿಲ್ಲ ? ಕೊಳ್ಳುವವರು ಅಥವಾ ಅವರ ಅಭಿಕರ್ತರು ಸರಕನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಗಣಿಗೆ ಅಥವಾ ಬಂದರಿನ ಬಳಿಗೆ ಇರಬೇಕು. ರಫ್ತಿಗಾಗಿ ಆಯ್ಕೆಯಾದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ತುಂಡುಗಳು ಹಡಗಿನ ಹಾದಿ ಕಾಯುತ್ತಾ ತಿಂಗಳುಗಟ್ಟಲೆ ಬಿದ್ದುಕೊಂಡಿರುವ ಸಂದರ್ಭ ಅಪರೂಪವಲ್ಲ. ಈ ಅವಧಿಯನ್ನು ಖಚಿತವಾಗಿ ಲೆಕ್ಕಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ. ಬಂದರಿನ ಬಳಿ ಸರಕಿನ ರಕ್ಷಣೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೂ ವೆಚ್ಚ ತೆರಲೇ ಬೇಕು.

ಗಣಿಯ ಬಳಿ ಇರುವ ಸರಕನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದೂ ಸುಲಭಸಾಧ್ಯವಲ್ಲ. ಸಾಲಗಾರರು ಮನಸ್ಸು ಮಾಡಿದರೆ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ವಂಚಿಸಬಹುದು. ಗಣಿಗಳು ರಾಜ್ಯದ ವಿವಿದೆಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯರಸ್ತೆಯಿಂದ ದೂರದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಬೇರೆ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲೂ ಇರಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಗಣಿಗೆ ಪದೇ ಪದೇ ಭೇಟಿ ಕೊಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಭೇಟಿ ಕೊಟ್ಟರೂ ಅಲ್ಲಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಒಡ್ಡುವ ಸವಾಲುಗಳಿಂದ ಸರಕಿನ ಮೌಲ್ಯದ ಸರಿಯಾದ ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಬಂದರಿನ ಬಳಿಯೂ ಇಂಥದೇ ಸಮಸ್ಯೆ. ಸಾಲಗಾರನ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಹಕಾರ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸರಕನ್ನು ಪರಿವೀಕ್ಷಿಸಬಹುದು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಈ ರೀತಿಯ ಅವಲಂಬನೆ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಎಂದು ಹೇಳಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹೀಗಿರುವಾಗ ಸಾಲವು ಬಾಕಿಯಾದಾಗ ಏನಾಗುತ್ತದೆಂದು ಊಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸುಲಭ.

ರಫ್ತು ಉದರಿಗೆ ನೀಡಿಕೆ, ಸಾಲದ ಉಸ್ತುವಾರಿ ಇಂಥ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ರಿಸರ್ವ್ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಪಾಲಿಸುವುದು ಗ್ರಾನೈಟ್ ಘಟಕಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರಬಹುದು. ಇಂಥ ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಅನುಭವವಿಲ್ಲದ ತಪಾಸಣೆ—ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಮಜಾಯಿಸಿ ಹೇಳುವ ಕಷ್ಟವನ್ನೂ ಬ್ಯಾಂಕರರು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ತುರ್ತಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮೀರೆಳೆತ, ನಿರಾಧಾರ ನಗದು ಉದರಿ ನೀಡುವಾಗ ದಸ್ತೈವಜುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಕಷ್ಟ. ವಿದೇಶೀ ಹುಂಡಿಗಳು ಪಾವತಿಯಾಗದಿದ್ದಾಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಬಾಕಿ ವಸೂಲಿಯ ಸಮಸ್ಯೆಯಂತೂ ಇದ್ದೇ ಇದೆ. ಅಂಥ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಸರಕಿನ ವಿಲೇ ಹೆಚ್ಚುಕಡಿಮೆ ಅಸಾಧ್ಯ. ಈ ತೊಡಕುಗಳಿಂದ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆ ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕರರಿಗೆ ಭಯಾನಕ ಅನುಭವವೆನಿಸಿದ್ದರೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಿಲ್ಲ.

## ಉಭಯತ್ರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆಗೆ ಸಲಹೆಗಳು

ಗ್ರಾನೈಟ್ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಧನಸಹಾಯ ನೀಡಬೇಕೆಂಬುದರಲ್ಲಿ ಎರಡು ಮಾತಿಲ್ಲ. ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸೂತ್ರಗಳನ್ನು, ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಉದ್ಯಮಿಯ ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಹಿತವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಉದ್ಯಮದ ಆಕರ್ಷಣೆ ಕ್ಷಣಿಕವಾಗಿ ಹೊಸ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಇದರತ್ತ ಧಾವಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಖಾತೆ ತೆಗೆಯುವಾಗ ಅವರ ಹಿನ್ನೆಲೆ ಅನುಭವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿದೇ ಮುಂದುವರೆಯಬೇಕು.

ಕಲ್ಲುಗಣಿ ಗುತ್ತಿಗೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಉದ್ಯಮಿಯು ಹೊಂದಿರುವ ಎಲ್ಲ ಗಣಿಗಳ ಸ್ಥಳವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಿರ್ದೇಶಿಸಿಕೊಂಡು ದಾಖಲಿಸಬೇಕು. ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಗಣಿಗಳಿಗೆ ಒಮ್ಮೆಯಾದರೂ ಭೇಟಿಕೊಡಬೇಕು. ಪರಿವೀಕ್ಷಣೆಗೆ ತೊಂದರೆಯಾಗುವಂತಿದ್ದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವೃದ್ಧಿಯ ಆಸೆಯಿಂದ ದೂರದ ಗಣಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ನೆರವು ನೀಡುವ ಸಾಹಸ ಅನಗತ್ಯ.

ಉದ್ಯಮಿಯ ಸ್ವಂತ ಬಂಡವಾಳವೆಷ್ಟೆಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಂಡು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡಬೇಕು. ಕೇವಲ ವಹಿವಾಟಿನ ಮಟ್ಟವೊಂದನ್ನೇ ನೋಡಿ ಸಾಲ ನೀಡಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನೆದುರಿಸಲು ಉದ್ಯಮಿ ಪದೇಪದೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನೆರವಿಗೆ ಧಾವಿಸುತ್ತಾನೆ.

ರಫ್ತುಸಿದ್ಧತಾ ಉದರಿಯನ್ನು ದೃಢೀಕೃತ ಖರೀದಿ ಆದೇಶವನ್ನಾಧರಿಸಿಯೇ ನೀಡಬೇಕು. ಹೊಸ ಆದೇಶಗಳು ಬಂದಂತೆ ಹೊಸ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಅಗತ್ಯವಾದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಮಿತಿ ಮತ್ತು ಬಾಕಿಯಾಗಿರುವ ಹಣವನ್ನು ತಪ್ಪದೆ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಉದರಿಪತ್ರದ ಬೆಂಬಲವಿಲ್ಲದ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ವಟಾಯಿಸಲೇಬಾರದು. ಉದ್ಯಮಿಯಿಂದ ಎಷ್ಟೇ ಒತ್ತಡ ಬಂದರೂ ಅಂಥವನ್ನು ವಟಾಯಿಸದೆ ವಸೂಲಾತಿಗೆ ಕಳಿಸುವುದೇ ಕ್ಷೇಮ. ನ್ಯೂನತೆಯುಳ್ಳ ಹುಂಡಿಗಳ ವಿಷಯ ಕುರಿತು ಈಗಾಗಲೇ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ರಫ್ತು ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಪಡೆಯುತ್ತಿಲ್ಲ. ವೆಚ್ಚ ಏರುವುದೆಂಬ ಈ ಏಕಪಕ್ಷೀಯ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿ ತಮ್ಮ ಹಿತವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಫ್ತು ಖಾತರಿನಿಗಮದ ವಿಮೆ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಪಡೆದ ಮೇಲೂ

ಈ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ವಹಿಸಬೇಕು. ಒಟ್ಟಾರೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊತ್ತವೇನೇ ಇದ್ದರೂ ಪ್ರತಿ ವಿದೇಶೀ ಖರೀದಿದಾರನಿಗೂ ಮಿತಿಯೊಂದನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ರೀತಿ, ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿಯೇ ಹುಂಡಿ ವಟಾಯಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದಂತೆ ಸರಕು ರವಾನೆಯ ವಿವರಗಳನ್ನು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವರದಿಮಾಡುವುದೂ ಮುಖ್ಯವಾದ ಹೊಣೆ. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸುತ್ತಿರಬೇಕೆಂಬುದಂತೂ ತಿಳಿದೇ ಇದೆ. ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಉದರಿ ಪತ್ರದ ಬೆಂಬಲವಿದ್ದರೆ ಈ ವಿಮೆಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಾಕಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ನಿರಾಧಾರ ನಗದು ಉದರಿಯನ್ನು ಎಂಥ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ನಿರಾಕರಿಸುವುದೇ ಕ್ಷೇಮ. ಅಧಿಕ ಮೊತ್ತದ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ವಟಾಯಿಸುವಾಗ ಮೊಬಲಗಿನ ಶೇ. 5ರಷ್ಟು ಭಾಗವನ್ನು ಠೇವಣಿಯಾಗಿ ತೆಗೆದಿರಿಸುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು. ಲಾಭಾಂಶ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವ ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಇದು ಕಷ್ಟವೆಂದು ಹೇಳಿದರೆ ಯಾರೂ ನಂಬುವಂತಿಲ್ಲ. ಹೀಗೆ ತೆಗೆದಿರಿಸಿದ ಠೇವಣಿಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ತುರ್ತಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಉದರಿ ನೀಡುವ ಸಂಪ್ರದಾಯವನ್ನು ನೆಲೆಗೊಳಿಸಿದರೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕರರ ಹಿತ ಸಾಧಿಸಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೊಸ ಹೊಸ ಗಣಿಗಳನ್ನು, ಹೊಸ ಹೊಸ ಖರೀದಿದಾರರನ್ನೂ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆ–ಲಾಲಸೆಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕರರು ಕಡಿವಾಣ ಹಾಕಬೇಕು. ವಿದೇಶೀ ಖರೀದಿದಾರರ ಬಗ್ಗೆ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಅದು ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಹುಂಡಿ ವಟಾವಣೆ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಬೇಕು.

ಗುತ್ತಿಗೆನೀಡಿಕೆಯು ರಾಜ್ಯಸರಕಾರಗಳ ಕೈಲಿದ್ದು ಇದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳು ರಾಜ್ಯದಿಂದ ರಾಜ್ಯಕ್ಕೆ ಬೇರೆಯಾಗಬಹುದು. ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಗಳಾದವರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಗುತ್ತಿಗೆ ದೊರೆಯುತ್ತದೆಂಬುದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಂಶ. ಉದ್ಯಮಿಯು ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹಮ್ಮಿಕೊಳ್ಳಲು ರಾಜ್ಯದ ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀತಿಗಳು ಅಡ್ಡಿಯಾಗಬಹುದು. ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ತೆರುವ ಉದ್ಯಮವಿದಾದ್ದರಿಂದ ಸರಕಾರದ ಕಣ್ಣು ಇದರ ಮೇಲೆ. ತೆರಿಗೆ ಹೊರೆಯ ಕತ್ತಿ ತೂಗುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಸರಕಾರೀ ಯಂತ್ರದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಗಳು ಸುಗಮವಾಗಲು ಉದ್ಯಮಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಖರ್ಚಿನ ಬಗೆಗೆ ವಾಚಕರು ಊಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಲಾಭ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರೇ ವಿನಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿಯಿಂದ ಅಲ್ಲ. ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಬದಲಾದರೆ ಇಂಥವರ ನಿಲುವುಗಳು ಬದಲಾಗುವುದುಖಂಡಿತ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಾಲನೀಡಿಕೆಗೆ ಸ್ಥಿರಾಸ್ತಿಗಳ ಆನುಷಂಗಿಕ ಭದ್ರತೆ ಪಡೆಯುವತ್ತ ಬ್ಯಾಂಕು ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕು. ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರವೆಂಬ ನೆಪದಲ್ಲಿ ಇಂಥ ಭದ್ರತೆ ನೀಡಲು ನಿರಾಕರಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ನಷ್ಟಸಂಭಾವ್ಯತೆಯತ್ತ ದೂಡುವ ಯತ್ನವನ್ನು ಉದ್ಯಮಿ ಮಾಡುವುದು ಸಹಜ. ಈ ಉದ್ಯಮ ಕುರಿತು ಕ್ಷೇತ್ರಾಧಿಕಾರಿಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಇತರ ಉದರಿ ಉಸ್ತುವಾರಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯ ತೀವ್ರವಾಗಿದೆ. ಉದ್ಯಮದ ಪರಿಚಯವಿಲ್ಲದೆ ನೆರವು ನೀಡಿದರೆ ಹಾನಿ ಸಂಭವಿಸುವುದು ಖಚಿತ. ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆಯ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಿಲುವು ಗಟ್ಟಿಯಾಗಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿ ಹೇಳಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ. 1983ರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಶೇ. 10ರಷ್ಟು ಇದ್ದ ನಮ್ಮ ರಫ್ತು ವಹಿವಾಟುಗಳು ಈಗ ಅದರ ಎರಡರಷ್ಟಕ್ಕೆ ಹತ್ತಿರವಿದೆ. ವರ್ಣವೈವಿಧ್ಯ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಫಲಕಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಸರಕಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಮಾನ್ಯತೆ ದೊರೆಯುತ್ತಿದೆ. ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಶೇ. 40ರಷ್ಟು ಏರಬೇಕೆಂಬ ನಿರೀಕ್ಷೆ ಸಫಲವಾಗಲು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಕ್ರಿಯ ನೆರವು ಬೇಕೇಬೇಕು. ಸಂಸ್ಕರಣಗೊಂಡ ಸರಕಿನಲ್ಲಿಮೌಲ್ಯಸಂಕಲನ(value addition) ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು.

ಈ ಉದ್ಯಮದ ಲಾಭಗಳು ಹಾಗೂ ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಇರುವ ನಷ್ಟ ಸಂಭಾವ್ಯತೆ ಇವುಗಳ ಸ್ಪಷ್ಟ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯೊಂದಿಗೇ ಗ್ರಾನೈಟ್ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ನೆರವು ಮುಂದುವರೆಯಬೇಕಾದದ್ದು ಬಹುಮುಖ್ಯ. ★

---

# 'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ ಆಜೀವ ಚಂದಾದಾರರು

(ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ 1991ರ ಸಂಚಿಕೆಯಿಂದ ಮುಂದುವರಿದುದು)

೯೧೧ ಟಿ. ಕೃಷ್ಣಪ್ರಸಾದ್
೯೧೨ ಎನ್. ಸದಾಶಿವಯ್ಯ
೯೧೩ ಬಿ. ಎಸ್. ನಾಗರಾಜ
೯೧೪ ಯು. ಪಿ. ಕುಣಿಕುಳ್ಳಾಯ
೯೧೫ ರಮೇಶ್ ಹೀರಾ
೯೧೬ ಹೆಚ್. ಎನ್. ಅಶೋಕ
೯೧೭ ಜೆ. ಎಸ್. ಸತೀಶ
೯೧೮ ಕಾಂತಿಲಕ್ಷ್ಮಿ ಜಿ. ಕೆ. ಭಟ್
೯೧೯ ಡಿ. ಜಿ. ಸುರೇಶ
೯೨೦ ರಘುವೀರ ಕಾಮತ್
೯೨೧ ವಾಸುದೇವ ಜಿ. ನವಿಲೇಕರ್
೯೨೨ ಹರೀಶ್ ತಾಳೆಪ್ಪಾಡಿ
೯೨೩ ಸಿ. ವಿ. ಸತ್ಯನಾರಾಯಣ
೯೨೪ ಬಿ. ವಿ. ಪ್ರಕಾಶ್
೯೨೫ ಶೋಭಾ ಎನ್ ಮೆನನ್
೯೨೬ ಟಿ. ರಮೇಶ್ ರಾವ್
೯೨೭ ಸುರೇಶ ರಾಮಕೃಷ್ಣ ಮುಳೆ
೯೨೮ ಕುಮುದಾ ರಾಮಾನುಜಂ
೯೨೯ ಜಗದೀಶ ದೇಸಾಯಿ
೯೩೦ ಪಾರ್ವತಿ
೯೩೧ ಜಯರಾಂ
೯೩೨ ಎಚ್. ಎಸ್. ಕುಮಾರಸ್ವಾಮಿ
೯೩೩ ಶ್ಯಾಮ ಸುಂದರ ಪಟವಾರಿ
೯೩೪ ಟಿ. ಪಿ. ಉಷಾರಾಣಿ
೯೩೫ ಎಡೂರು ಮಹಾಬಲ
೯೩೬ ಅಶೋಕ ಮುತ್ತಪ್ಪ ಕಾಳೆ
೯೩೭ ಎಸ್. ನಾರಾಯಣ
೯೩೮ ಸರೋಜ ಜಗನ್ನಾಥ್
೯೩೯ ನಿತ್ಯಾನಂದ
೯೪೦ ದ್ರಾಕ್ಷಾಯಿಣಿ
೯೪೧ ರಘುಶೆಟ್ಟಿ
೯೪೨ ರೋಹಿಣಿ
೯೪೩ ರಾಜೇಂದ್ರ ಪ್ರಸಾದ್
೯೪೪ ಕೆ. ಎಸ್. ನರೇಂದ್ರ ಬಾಬು
೯೪೫ ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಶಾಖೆ, ಮೈಸೂರು
೯೪೬ ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕು ವಾಣಿವಿಲಾಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಶಾಖೆ ಮೈಸೂರು
೯೪೭ ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕು ಚನ್ನರಾಯಪಟ್ಟಣ ಶಾಖೆ
೯೪೮ ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕು ತರೀಕೆರೆ ಶಾಖೆ
೯೪೯ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ಸಿಟಿ ಶಾಖೆ, ಬೆಂಗಳೂರು
೯೫೦ ಆಡಳಿತ ತರಬೇತಿ ಸಂಸ್ಥೆ (ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ) ಕೋಲಾರ
೯೫೧ ಸ್ಟಾಫ್ ರಿಕ್ರಿಯೇಶನ್ ಕ್ಲಬ್ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಹೈದರಾಬಾದ್ ಮಾನ್ವಿ
೯೫೨ ಜೆ.ಎಸ್.ಎಸ್. ಮಹಾವಿದ್ಯಾಲಯ ನಂಜನಗೂಡು
೯೫೩ ಜಿಲ್ಲಾ ಸಹಕಾರಿ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಬೀದರ

R. N. 36702/83



PRINTED BY G. H. KRISHNAMURTHY, MYSORE PRINTING AND PUBLISHING HOUSE, CLOCK TOWER SQUARE, MYSORE-1